

# امير پيءُ خريب پيءُ

رابرٽ ڪيو ساڪي  
مترجم: ڊاڪٽر غلام سرور ٻگهيو

گرامي پبليڪيشن دولت پور  
ضلعو شهيد بينظير آباد (نوابشاهه)

# امير پيءُ غريب پيءُ

رابرٽ ڪيو ساڪي  
مُترجم: ڊاڪٽر غلام سرور ڀڳهڻو

گرامي پبليڪيشن دولتپور  
ضلعو شهيد بينظير آباد (نوابشاهه)

ترجمي جا حق ۽ واسطا مترجم وٽ محفوظ	
ڪتاب جو نالو:	امير پيءُ، غريب پيءُ
ليکڪ:	رابرٽ ڪيو ساڪي
مترجم:	ڊاڪٽر غلام سرور بگهيو
سال:	2009
تعداد:	1000
ڪمپوزنگ:	عبدالحميد سومرو
ٽائٽل:	انڊلٽ ملٽي ميڊيا سروسز
پيسٽنگ:	عبدالسلام ڀٽو
ڇپائيندڙ:	خالد ٻرڙو گرامي پبليڪيشن
	دولتپور

## اداري پاران

ڪافي عرصي کانپوءِ، ڊولٽپور شهر مان گرامي پبليڪيشن جي پاران هي ڪتاب اوهان جي هٿ ۾ آهي. هڪ ترجمي سان، گرامي پبليڪيشن جو ٻيهر جنم ٿيو آهي. اميد ته اهو سلسلو جاري رهندو. ان کان اڳ محترم پروفيسر ڊاڪٽر غلام محمد لاکي صاحب هن لات کي ٻاريو هئو. سندس پوڪيل هن علمي ڪاوش يعني ڪتاب چپرائڻ جي ٻيهر شروعات پڪ سان جاري رهندي.



## انتساب

---

ڏاڏي حاجي خان محمد ٻگهيو

مرحوم ڏاڏي،

امان ۽ بابا جي نالي

2	پيغام
3	تعارف
22	باب پهريون رابرٽ ڪيو ساڪي جي ڪهاڻي سندس زباني.
	باب ٻيون (سبق پهريون) دولت مند ماڻهو پئسن لاءِ ڪم
30	نه ڪندا آهن
71	باب ٽيون (سبق ٻيون) مالياتي تعليم جو ضروري آهي
101	باب چوٿون (سبق ٽيون) پنهنجي ڪم سان ڪم رکو.
	باب پنجون (سبق چوٿون) ٽيڪس جي تاريخ ۽
110	ڪارپوريشن جي طاقت
123	باب ڇهون (سبق پنجون) امير ماڻهون روپيه ايجاد ڪندا آهن
	باب ستون (سبق ڇهون) سڪڻ جي لاءِ ڪم ڪريو،
150	ڪمائي جي حصول جي لاءِ ڪم نه ڪريو
167	باب اٺون رڪاوٽن تي عبور حاصل ڪرڻ
190	باب نائون شروعات
221	باب ڏهون ڇا اڃان به ڪن فارمولن جي ضرورت آهي
228	باب يارهون آخري اکر

پيغام

توهان سڀني کي قدرت واري وڏين نعمتن سان نوازيو آهي توهانجو ذهن ۽ توهانجو وقت. هاڻي توهان تي منحصر آهي ته توهان انهن کان ڪئين ۽ ڪهڙو ڪم ٿا. وٺو هڪ هڪ ڊالر جيڪو توهانجي هٿ ۾ اچي ٿو. انهي جي بل ٻوٽي تي اگر توهان چاهيو ته پنهنجي تقدير بدلائي سگهو ٿا ۽ نه چاهيو موقعو وڃائي ڇڏيو ته غربت جي انڌي ڪوهه ۾ ڪري سگهو ٿا.

اگر توهان انهي پئسي کي مالي بوجهه وڌائڻ ۾ لڳائيندا ته پوءِ متوسط وچولو طبقي ۾ داخل ٿي ويندا. ۽ ذهن تي زور وجهي ۽ مالي علم کي پروڻي ڪار آڻي اثاثن ۾ اضافو ڪندڙ ته پوءِ دولت توهانجي گهر جي ٻانهي هوندي ۽ ڪاميابي توهان جا قدم چمندي ۽ مالي پريشانيون توهان کان پري رهنديون. فيصلو صرف ۽ صرف توهانجي هٿ ۾ آهي توهان جيڪو به روزانو ڪمائيندا آهيو انهي مان توهان امير ٿي سگهو ٿا، متوسط طبقي ۾ شامل ٿي سگهو ٿا يا غربت ۾ زندگي گذاري سگهو ٿا.

پنهنجي ٻارن کي به انهي علم ۾ شامل ڪريو ۽ آئينده ڏينهن جي لاءِ تياري ڪريو ڇو ته زمانو هنن سان ٻه هٿ ڪرڻ لاءِ بيتاب آهي. توهانجي علاوه ڪوبه انهن کي اهڙي تعليم نه ڏيندو.

اڄ جيڪو فيصلو توهان ڪندؤ ان جو اثر توهان جي ٻارن تي ضرور پوندو ان کان احتياط ڪريو. اسان اها توقع ڪريون ٿا توهان دولتمند ٿيندڙ ۽ خوشيون توهان جو مقدر هونديون ۽ توهانجي زندگي بامراد هوندي.

رابرٽ ڪيوساڪي

شيرون ليڪٽر

Rich Dad

Poor Dad

امير پيءُ

غريب پيءُ

### تعارف

ضرورت!

ڇا اسڪول جي تعليم ٻارن کي حقيقي زندگي .  
(Practical life) سان منهن ڏيڻ لاءِ تيار ڪري رهي آهي؟

خوب محنت ڪريو سٺا گريڊ حاصل ڪريو ته توهان کي سٺي نوڪري ملي ويندي پگهار به چڱي خاصي هوندي ۽ ٻيا پئڪيج پڻ الڳ ملندا. منهنجا والدين مون کي چوندا رهندا هئا. انهن جي زندگي جو هڪڙو ئي مقصد هوندو هيو ته آءُ ۽ منهنجي پيٽ ڪاليج مان تعليم حاصل ڪريون ۽ ڪامياب ٿيون. آخر جڏهن 1976ع ۾ مون (Diploma) ڊپلوما حاصل ڪئي ۽ اعزاز سان گريجوئيشن ڪئي، فلوريڊا اسٽيٽ يونيورسٽي مان Accounting جي شعبي پهچي هر جماعت دوستن ۾ سڀني کان مٿي نمبرن ۾ پاس ڪيو ۽ ان سان گڏ منهنجي والدين جو خواب پورو ٿيو. اهو عمل هٿن جي زندگي جو سڀ کان وڏو ڪاميابي جو سرچشمو هيو.

هڪ طع ٿيل منصوبي تحت مون کي G-8 جي هڪ فرم ۾ ملازمت ملي ان توقعات تي ته مون کي هڪ شاندار ڪيريئر ملي ويندو ۽ ننڍي عمر ۾ ريتائر ٿي ويندس ۽ ذاتي ڪاروبار ۾ لڳي ويندس.

منهنجي مٿس مائڪل به اهو ئي رستو اختيار ڪيو اسان ٻنهي جو تعلق سخت محنت ڪندڙ خاندان سان آهي. جڏهن ته مائڪل وچولي طبقه جو ماڻهو آهي پر محنت جو عادي رهيو آهي.

مائڪل به اعزاز سان گريجوئيشن ڪئي پر هر 2 ڊپلوما ڪورس مڪمل ڪيا. پهرين ڊپلوما انجنيئرنگ گريجوئيشن بعد ۾ قانون ۾ تعليم حاصل ڪئي جلدئي

واشنگٽن جي هڪ شهرت يافتہ قانون جي هڪ فرم ۾ ملازمت ۾ لڳي ويو جيڪي Patent جي قانونن (يعني ڪنهن شي جا قانوني حق) جا ماهر هئا ائين محسوس ٿي رهيو هو ته سندس مستقبل شاندار رهندو ۽ هن جو ڪيريئر وڌندو رهندو ۽ جلد ئي رٽائر ٿيندو.

جيتوڻيڪ اسان ٻئي زال مڙس پنهنجي پنهنجي شعبي ۾ ڪامياب آهيون پر اسان پنهنجي ڪارڪردگي مان پوريءَ طرح مطمئن نه آهيون. اسان پنهنجي مالي حالتن کي سڌارڻ لاءِ ملازمتون تبديل ڪيون ته جئين وڌيڪ پئسو ڪمائي سگهجي پر اسان پيشن جي لاءِ ڪا به رٿابندي نه ڪري سگهيا آهيون.

اسان ٻئي زال مڙس ٿورا ٿورا پئسو هن فنڊ ۾ باقائدي سان جمع ڪرائيندا رهيا سين جيڪا اسان رٽائرمنٽ کانپوءِ جي زندگي گذارڻ لاءِ رکي ڇڏيا هئا ان ۾ آهسته آهسته واڌارو ٿيندو پئي رهيو.

اسان ٻئي پرسڪون ازدواجي زندگي گذاري رهيا آهيون اسان کي ٽي پيارا پيارا ٻار آهن. جڏهن آءٌ ڪتاب لکي رهي آهيان ته انهن ٻارن مان منهنجا ٻه ٻار ڪاليج ۾ تعليم پرائي رهيا آهن ۽ هڪ ٻار هائي اسڪول ۾ داخلا وٺڻ لاءِ تيار آهي. اسان پنهنجن ٻارن جي بهترين تعليم پرائڻ تي تمام گهڻو پئسو خرچ ڪيو آهي.

1996ع هڪ ڏينهن منهنجو ٻار اسڪول کان واپس آيو ته هو اسڪول جي پڙهائي مان مطمئن نه هئڻ ڪري دل برداشت ۽ تنگ نظر اچڻ لڳو. هن چيو (مان انهن مضمونن جي ڇو پڙهائي ڪريان ۽ محنت ڇو ڪريان، وقت ذايع ڪريان جن سان منهنجو حقيقي زندگي ۾ ڪوبه واسطو نه رهندو؟).

بغير ڪنهن سوچي سمجهي مون هن کي جواب ڏنو (انهي ڪري جو توکي پڙهائي ۾ سٺيون مارڪون نه ملين ته ڪاليج ۾ داخلا نه ملي سگهندي).

هن جواب ڏنو ته آءٌ ڪاليج ۾ مڃان ٿا ته وڃان آءٌ هر صورت ۾ امير بنيس! اڳ تون ڪاليج ۾ نه پڙهندين ته توکي سٺي نوڪري ڪا نه ملندي مون گهٻرائيندي اهڙو جواب ڏنو جڏهن ته هن جي ڳالهه کان آءٌ خوفزدہ ٿي ويس منهنجو پٽ ڪجهه پنهنجي منهن سس پيش ڪئي ۽ ڪاوڙ ۽ غسي وڃان پنهنجي ڪنڌ کي جهٽڪو ڏئي وار مٽي ڪيا. اسان ان کان اڳ به اهڙي قسم جي گفتگو انهي موضوع تي ڪري چڪا هئاسين ۽ هن پنهنجو مٿو هيٺ ڪري اکين کي گهمايو ۽ هڪ دفعو وري ممتا جي سبق آموز لفظ هن جي مٿي جي مٿان

گذري ويا جڏهن ته هو هڪ هوشيار شاگرد هئو ۽ قوت ارادي سان سرشار هئو ۽ باادب ۽ پراخلاق پڻ. امان! هن چوڻ شروع ڪيو جڏهن ته هاڻي ليڪچر پڌڻ جي منهنجي واري هئي ۽ چوڻ لڳو وقت سان گڏ هلو. پنهنجي چو طرف نظر ڦيرايو توهان کي خبر پئجي ويندي ته امير ماڻهو تعليم جي سهاري ناهن بنيا ۽ هن مثال ڏيندي چيو. مائڪل جوردن ۽ ميڊونا کي ڏسبل گيتس کي ٿي وئو هن هارورڊ يونيورسٽي ۾ تعليم مڪمل ڪا نه ڪئي ۽ هڪ مائڪرو سائٽ ڪمپني جي بنياد رکي ڇڏي ۽ اڄ اهو دنيا جو امير ترين انسان آهي جڏهن هن اهو ڪاروبار شروع ڪيو ته سندس عمر 30 سالن کان به گهٽ هئي. بيس بال Base ball جو هڪ رانديگر جيڪو 4 ملين ڊالر ساليانه ڪمائي ٿو جڏهن ته سندس دماغي حالت به درست هئڻ جو ڊاڪٽرن کي شڪ آهي.

اسان ٻئي ڪافي دير تائين پنهنجين پنهنجين جڳههين تي خاموشي سان ويٺا رهياسين ۽ مون کي اتي ٿي ياد آيو ته آءٌ پنهنجي پٽ کي اها ئي نصيحت ڪري رهي هيس جيڪا مون کي منهنجي والدين ڪندا رهندا هئا، هالانڪ لفظ بدليل هئا پر مفهوم ساڳيو ئي هيو.

سٺي تعليم ۽ سٺا گريڊ ڪاميابي جي ضمانت نه هوندا آهن، جيڪا حقيقت سواءِ منهنجي ٻارن جي ٻئي ڪنهن کي به ان اهميت جي ڄاڻ نه هئي. امان! (هو چوندو رهيو ته) مان توڃي ٿري ۽ پنهنجي پيءُ جي ٿري محنت ڪرڻ نٿو چاهيان. توهان ٻئي گهڻو پئسو ڪمايو ٿا ۽ اسان هڪ وڏي گهر ۾ رهون ٿا ۽ اسان وٽ ڪافي سارا رانديڪا آهن پر جيڪڏهن آءٌ پنهنجي مشوري ته عمل ڪندس ته هڪ ڏينهن آءٌ نه توهان جهڙو ٿي ويندس. پوءِ آءٌ گهڻي کان گهڻو ڪم ڪندس. منهنجي ٽيڪس Tax جو شرح ٻه ڏينهن ڏينهن واڌارو ٿيندو ويندو ۽ قرض جو بوجھ منهنجي ڪلهن تي وڌندو ويندو جيتري حد تائين نوڪري جي تحفظ جو سوال آهي اهو ختم ٿيندو ٿي ڪونه ۽ خرچ ٻه ڏينهن ڏينهن واڌارو ٿيندو ويندو.

مون کي خبر آهي ته روز مره جا خرچ ڪئين گهڻائي سگهجن ٿا ۽ انهن کي هڪ مناسب معيار يا حد تائين آڻي سگهجي ٿو. ۽ مون کي اها به خبر آهي ته اڄ ڪلهه جي زماني ۾ ڪاليج کان فارغ التحصيل شاگرد ايتري ڪمائي نٿا ڪري سگهن جيتري ڪمائي اوهانجي دور ۾ هوندي هئي. آءٌ اهو به ڄاڻان ٿو ته آءٌ سوشل سڪيورٽي يا پينشن جي

آمدني مان پنهنجو رٿائڻ منته وارو وقت جو گذران پورو نٿو ڪري سگهان مونکي بلڪل ئي نوان جواب ڪپن؟ جڏهن ته پراڻن ڳالهين جو دور ختم ٿي چڪو آهي.

هو سچ چئي رهيو هئو هن کي نون جوابن جي ضرورت آهي ۽ آءٌ سمجهان ٿي ته منهنجي والدين جي نصيحت جيڪا مونکي ڪئي ويندي هئي اها 1945ع کان اڳ پيدا ٿيل انسانن لاءِ ته ڪار آمد هئي پر اڄ ڪلهه تيزي سان بدليجنڌڙ حالات ۽ تيز رفتار زندگي وڌيڪ مهنگائي وڌيڪ Tax ٽيڪس ۽ خواهشات جي پرمار سان گڏ وڌندڙ آبادي ۽ ذريعه معاش جا گهٽجندڙ ذريعا پيروزگاري ۽ انيڪ ذهني الجھن ۽ بدحالين ۾ هي نصيحت تباه ڪن ثابت ٿيندي آءٌ هاڻي پنهنجن ٻارن کي هي ۽ ٺٽي چئي سگهان - اسڪول وڃو بهترين گريڊ حاصل ڪريو ۽ هڪ محفوظ ۽ مستحڪم نوڪري ڳوليو..

آءٌ ڄاڻي ورتو ته مونکي پنهنجي ٻارن جي تعليم لاءِ نوان رستا ۽ نيون راهون تلاش ڪرڻيون پونديون.

بطور هڪ ماءُ هڪ اڪائونٽنٽ Accountant مونکي شدت سان هن ڳالهه جو احساس آهي ته دوران تعليم اسان جي ٻارن کي معاشيات Economy جي علم سان سڃاڻپ ڪو نه ٿي ڪرائي وڃي - تمام گهڻا نئي نسل جا ٻار هاڻي اسڪول کان فارغ ٿيڻ کان پوءِ وائڊا هوندا آهن ڪريڊٽ ڪارڊ Credit Card هنن جي ڪيسي ۾ پهريان کان موجود هوندا آهن - مسئلو اهو هوندو آهي ته نه کين پئسن جي باري ۾ صحيح شعور هوندو آهي نه ئي هو اهو ڄاڻندا آهن ته سرمايي کي ڪهڙي طريقي استعمال ڪرڻ گهرجي انهن کي اها به خبر نه هوندي آهي ته ڪريڊٽ ڪارڊ تي وياج مٿان وياج جي شرح ڪيتري آهي ۽ ڪيترا پئس فالتو انهن جي خريداري مٿان ادا ڪرڻا پوندا .

آسان لفظن ۾ اهو چئي سگهجي ٿو ته مالياتي شعور جي گهٽ هجڻ ۽ بغير ڪنهن سوچ سمجهه ته پئسو ڪئين ڪم ڪندو آهي جهڙي ڄاڻ کانسواءِ ماڻهون دنيا سان منهن ڏيڻ جي قابل نه رهندو جيڪو ٻانهن کولي انهن جو منتظر آهي جيڪا اهڙي نئي دنيا جتي بچت جي بنسبت اخراجات جو وڌيڪ ترغيبون ڏنيون ٿيون وڃن.

جڏهن منهنجو وڏو پٽ ڪريڊٽ ڪارڊ جي قرض جي چار ۾ بڙي طرح ڦاسي پيو جڏهن هڪ ڪاليج جو شاگرد هئو مون سندس مدد ڪري نه صرف ڪارڊ ختم ڪرايو بلڪ پنهنجي طور تي هڪ اهڙي منصوبي جي تلاش ۾ نڪري پيس جيڪا منهنجي ٻارن جي مالي معاملات ۾ مددگار ثابت ٿي سگهي.

پوئين سال هڪ ڏينهن منهنجي گهر واري مونکي پنهنجي دفتر مان فون ڪيو ته مون وٽ هڪ اهڙو شخص ويٺو آهي جنهن سان منهنجي خيال ۾ توکي ملڻ گهرجي هن جو نالو رابرٽ ڪيو ساڪي آهي. هو هڪ (Businessman) تاجر آهي ۽ سرمايي ڪاري ڪندو آهي ۽ اسان وٽ ان لاءِ آيو آهي ته هڪ تعليمي ايجاد جو پيٽنٽ Patent حاصل ڪري سگهي منهنجي خيال ۾ توکي اهڙي شخص جي ٿي تلاش هئي.

اهو ماڻهو جنهن جي مونکي تلاش هئي. آءٌ جڏهن رابرٽ ڪيو ساڪي سان پنهنجي مڙس جي آفيس ۾ ملاقات لاءِ ويس ته هن هڪ نئين تعليم هڪ نئون علم تعارف ڪرايو جيڪو ماليات جي باري ۾ هئو جيڪو سرمايي جي باري ۾ هئو جيڪو پئس جي باري ۾ هئو.

اهو علم آهي Cash Flow ڪيش فلو منهنجو گهر وارو هن علم کان پيڻد متاثر ٿيو جيڪو هڪ جديد علم جي ايجاد هئي جنهن کي رابرٽ ڪيو ساڪي تيار ڪيو هئو.

هن انسان پنهنجي ڪم ڪرڻ لاءِ وقت جو تعين ڪيو ڇاڪاڻ ته هي هڪ نئي تعليم جي راند هئي مون 19 سالن جي پنهنجي پٽ کي به دعوت ڏني ته هو به اسان سان گڏ هن تعليمي راند ۾ حصو وٺي ۽ هن به اچڻ جو يقين ڏياريو. ان وقت هو هڪ مقامي يونيورسٽي ۾ تعليم پرائي رهيو هو.

هنن تعليمي، اصلاحي، مالياتي ۽ اقتصادي راند ۾ 15 ماڻهن شرڪت ڪئي ۽ هنن جا 3 گروپ يعني 5 چئن جو هڪ گروپ ۾ ورهاست ڪئي وئي ۽ ان جي شروعاتي ٽيسٽ ورتي وئي. مائڪ منهنجي مڙس سچ چيو هئو ته مونکي به اهڙي ماڻهون جي تلاش هئي ۽ اهڙن ئي منصوبن جي خواهان هيس.

مگر هن ۾ هڪ ڏکيائي هئي، ته ڏسڻ ۾ هو هڪ رنگين هڪجهڙو پلي بورڊ جهڙو ڏسڻ ۾ پئي آيو وڃ ۾ هڪ ٺهيل ٺڪيل وڏي قد وارو ڪوٽو (Rate) لڳايو ويو هئو. مون پلي جي ڀرسان ٻه رستا ڏيکاريا ويا هئا ڇو جو هڪ اندر ۽ هڪ ٻاهر رستو ٺاهيو ويو هئو.

هن راند ۾ اها راز جي ڳالهه هئي ته ڪنهن به صورت ۾ اندريون رستي کان نڪري وڃجي جنهن جو نالو رابرٽ Rate Race ريت ريس رکيل هيو ۽ جڏهن اتان گذري ٻاهرين رستي ۾ داخل ٿي وڃڻ واري رستي کي Fast track جو نالو ڏنو ويو هئو.



رابرٽ جو چوڻ هئو ته Fast track هن ڳالهه جي نشاندهي ڪري ٿو ته امير ماڻهو حقيقي زندگي ۾ ڪهڙا طريقا استعمال ڪن ٿا ته چئڻن ٻاهر جي دنيا ۾ هنن کي ڪم ڪرڻ ۾ آساني ۽ دولت ٺاهڻ ۾ آساني ٿي ويندي آهي ۽ پوءِ رابرٽ اسان کي Rate Race جي تفصيل کان آگاهه ڪيو.

جيڪڏهن توهان اهڙي ماڻهن کي ڏسو جنهن جي تعليم عام رواجي آهي ۽ هو تمام محنتي آهي ته ان جو رستورٽ ريس Rate Race جي مترادف آهي. ٻار پيدا ٿئي ٿو وڏو ٿئي ٿو اسڪول وڃي ٿو والدین جو ڪنڌ فخر کان اوچو ٿئي ٿو جڏهن هو پڙهائي ۾ سٺا گريڊ کڻي ٿو جڏهن هن کي ڪاليج ۾ داخلا يا آساني ملي وڃي ٿي ۽ ممڪن آهي ته هو گريجوئيشن Graduation اسڪول ۾ وڌيڪ حاصل ڪري وٺي ۽ پوءِ وري اهو ٿي ٿيندو آهي جنهن جي اڳ ۾ منصوبه بندي ڪئي ويندي آهي والدین جي طرف کان ۽ هاڻي هو مضبوط ۽ مستحڪم نوڪري جي تلاش ۾ نڪري ٿو ۽ اٽڪل محنت ۽ جدوجهد کانپوءِ هو نوڪري ملڻ ۾ ڪامياب ٿي وڃي ٿو عام طور تي هاڻي هو پنهنجي ڪمائن جي لائق ٿي پوي ٿو ۽ ڪمائي به رهيو آهي هاڻي هن وٽ ڏيڀرن جي تعداد ۾ ڪريڊٽ ڪارڊ جمع ٿي ويندا آهن خريد ۽ فروخت جو رجحان شروع ٿيندو آهي.

۽ جڏهن هن وٽ پئسو ايندا آهن ته هو پنهنجي دوستن مٿن مائٽن وٽ اچڻ وڃڻ شروع ڪندو آهي ۽ اتي هن جي ڪجهه نون ماڻهن سان ڄاڻ سڃاڻ ٿيندي آهي ۽ ائين ڪجهه عرصي کانپوءِ سندس شادي ٿي ويندي آهي. هاڻي هن جي زندگي قابل رشڪ ٿي پوندي آهي ڇاڪاڻ ته سندس ڪمائي پيٽي ٿي ويندي آهي جو زال ۽ مڙس پڻ نوڪري ڪندا آهن ۽ هاڻي هو پڻ پاڻ کي ڪامياب سمجهندا آهن ۽ سندن مستقبل روشن ٿيندي نظر ايندو آهي.

هاڻي کين ضرورت محسوس ٿيندي آهي ته کين هڪ ذاتي گهر هجي. ذاتي استعمال لاءِ هڪ ڪار هجي. TV هجي VCR هجي A/C هجي ۽ گهر سٺي فرنيچر سان ڊيڪوريٽ ٿيل هجي ۽ هاڻي جڏهن موڪلون ٿينديون اٿن ته سندن خيال هوندو آهي ته ٻاهر جي دنيا جو سير سفر ڪرڻ تمام ضروري آهي.

پوءِ کين ٻار پيدا ڪرڻ جي خواهش پڻ شدت سان محسوس ٿيندي آهي ۽ نيٺ کين هڪ ٻار پيدا ٿئي ٿو ۽ گهر ۾ هڪ ٻهار جي سما جهڙي موسم جنم وٺي ٿي پر ان سان گڏوگڏ سندس روزمره جا اخراجات وڌي ويندا آهن. زال ۽ مڙس ته سندن ڪيريئر انتهائي

شاندار ۽ اهم آهي ۽ هو وڌيڪ محنت ڪرڻ لڳن ٿا. ته جيئن هنن کي ترقي ملي انهن جي پگهار ۾ واڌارو ٿئي نيٺ سندن پگهار وڌي وڃي ٿي ۽ گڏوگڏ هڪ پتي ٻار کي جنم ملي ٿو. ٻارن جي وڌي وڃڻ سان ۽ سندن پگهار جي ۽ رتبو وڌي وڃڻ ڪري هاڻي هنن جو گهر هنن لاءِ ننڍو محسوس ٿيڻ لڳي ٿو ۽ وڏي ڪشادي گهر جي کين اشد ضرورت ٿئي ٿي، هاڻي وڏي گهر وٺڻ جيتر سندن وٽ پئسو ڪونه آهن ۽ هو سوچين ٿا ته وڌيڪ محنت ڪريون ته جيئن وڏو گهر وٺي سگهون.

ٻارن جي گهرجن جو پراڻو پڻ ڪري سگهجي ۽ هاڻي گهاٽي جي ڏاند وانگر ڪم ۾ لڳي ٿا وڃن ۽ هو تعليمي ادارن جا چڪر ٿا ڪاٽين ته جيئن بچيل وقت ۾ هو تربيت وٺن ته ڪئين وڌيڪ پئسو ڪمائي سگهجن ۽ پوءِ هو هڪ ٻي نوڪري ڪرڻ لاءِ تيار ٿي ويندا آهن ڇاڪاڻ ته وڌندڙ اخراجات کي منهن ڏئي سگهجي. وڌيڪ نوڪري ۽ محنت ڪرڻ سان سندن آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي گڏوگڏ ٽيڪس Tax جي پراسٽيٽج % پڻ وڌيڪ ٿي ويندي آهي. انهي وچ ۾ هو وڏو گهر پڻ خريد ڪندا آهن ۽ هاڻي ماهانه قسط ۾ پڻ واڌارو ٿي ويندو آهي (ڇاڪاڻ ته گهر به فرض تي حاصل ڪيل آهي). ان کانپوءِ سوشل سيڪيورٽي جي ماهانه قسط پڻ ان مان ادا ڪئي ويندي آهي ۽ گڏوگڏ ٻيا به ڪيترائي ٽيڪس پڻ ادا ڪرڻا پون ٿا، جنهن ۾ Income tax , Property tax , Social With Holding tax , Pension, Security tax جي قسط به پڻ انهي پگهار مان ڏيئي هوندي آهي. هر مهيني جڏهن پگهار جو هڪ وڏو چيڪ هنن کي ملندو آهي ته هو ڏاڍا خوش ٿيندا آهن پوءِ جڏهن اهو سڄي جو سڄو چيڪ مختلف ٽيڪسن ۽ قسطن جي ور چڙهي ويندو آهي ته حيران ۽ پريشان ٿي ويندا آهن هاڻي بچت ڪرڻ لاءِ سوچيندا آهن ته جيئن اڳتي ڪم اچي سگهي ڇاڪاڻ ته نوڪري تي ڪوبه ڀروسو ڪونه آهي ۽ وڏي ڳالهه ته خدا نه خواسته صحت ساٿ ڏيڻ ڇڏي ڏي ته ان حالت ۾ ڇا ٿيندو. پوءِ هونئڙي انويست منٽ Investment ڪندا آهن جنهن ۾ ميوچنل فنڊز خريد ڪندا آهن ۽ هاڻي ڪاٺ پيئڻ جي شين وٺڻ لاءِ هو ڪريڊٽ ڪارڊ استعمال ڪندا آهن.

جنهن کان پوءِ قرض جو بوجھ وڌندو ٿو وڃي ۽ ادائينگي انتهائي مشڪل ڇاڪاڻ ته ڪريڊٽ ڪارڊ تي ڪمپائونڊ انٽريسٽ يعني وياج مٿان وياج سان گڏ وقت تي نه ادائينگي جي صورت ۾ Penalty يعني ڏنڊ ادا ڪرڻو پوندو آهي.

هاڻي سندن ٻارن جي عمر 5-6 سال تائين پهچي وئي آهي ان وقت ٻارن جي پڙهائي لاءِ بچت جو بندوبست ۽ پوڙهائپ جي لاءِ به يقيني بچت ڪرڻي آهي. خوشحال جوڙو جيڪو 35 سال اڳ ڄائو هئو هاڻي هنن Rate Race ريت ريس ۾ پاڻ کي ڦاسائي ڇڏيو آهي.

ان وقت صورتحال اها وڃي بيٺي آهي ته هو صرف ۽ صرف پنهنجي ڪمپني ۽ مالڪ لاءِ ڪمائي رهيا آهن ۽ حڪومت جي ٽيڪس پيرڻ لاءِ وڌيڪ محنت گهرجي قرض جي قسطن لاهڻ ۽ ڪريڊٽ ڪارڊ جي پيٽ پيرڻ لاءِ ڪم ڪري رهيا آهن.

هن وقت سوچڻ اهو گهرجي ته هي خاندان جيڪو هاڻي مسئلن جو شڪار آهي جنهن کي ٻارن جي تعليم پنهنجي ڪرنڊرڙ صحت ۽ وڌندڙ عمر جو احساس ٿي رهيو آهي ۽ پنهنجن ٻارن کي نصيحت ڪندو ٿو رهي ته محنت سان پڙهو سٺا گريڊ ڪٿو ۽ سٺي نوڪري ڳوليو. پر هنن پئسو ۽ سرمايي جي باري ۾ کين ڪجهه به نه سڃاڻيو فائدو انهن ماڻهن يا اميرن کي ٿيو جن جي لاءِ هو ڏينهن رات محنت ڪندا رهيا ۽ انهن هنن جي اڀوجهاڻپ مان فائدو حاصل ڪيو ۽ تمام زندگي پنهنجي ڪاروباري وسعتن لاءِ هنن جو ذهن ۽ پگهر سان ملڪيت ٺاهيندا رهيا ۽ هي سادا ماڻهو اها ساڳي تحريڪ پنهنجي ايندڙ نسل ۾ منتقل ڪري رهيا آهن ۽ محنتي ماڻهن جو هڪ نئون لشڪر وجود ۾ اچي ٿو ان تحريڪ کي Rate Race جه نالو ڏنو ويو آهي.

هن ريت ريس مان نڪرڻ جو هڪ ئي رستو آهي؟ ته حساب ۽ ڪتاب ۾ اسان بيمثال هجڻ ۽ سرمايي ڪاري جهڙي نئين علم کان واقف هجڻ ۽ انهن پنهنجي تي اسان جو عبور هجي جيڪو ڏاڍو مشڪل آهي پر ناممڪن نه هڪ با اختيار سي. پي. اي جي حيثيت سان جنهن G-8 جهڙي اداري ۾ اڪائونٽنگ Accounting ۾ ڪم هوندي مون کي اهو سڀ ڪجهه ڏسي ڏاڍي حيرانگي ٿي. رابرٽ هنن پنهنجي سبجيڪٽ

1. Accounting حساب ڪتاب

2. Investment سرمايي ڪاري

جي تعليم کي ڪافي دلچسپ ۽ جاندار ٺاهيو هئو.

ان سڄي عمل کي لڪل رکيو ويو هو ته جڏهن اسان ان راند ۾ Rate Race ريت ريس مان نڪرڻ جي ڪوشش ڪري رهيا هئاسين ته اهو وساري وينا هئاسين ته هي اسانجو سکيا جو عمل آهي. جلد ئي اها پراڊڪٽ ٿيڻ جيڪا اسان اتي سکيا دوران

ڪئي هڪ دلچسپ ماجهاندِي ۾ تبديل ٿي وئي ۽ اسان انهن سببن جي باري ۾ ڳالهه بوليه. ڪرڻ لڳاسين جن جي باري ۾ اسان ڪڏهن سوچيو به نه هئو. جڏهن ته آءُ هڪ پيشور ڪائونٽنٽ هيس ۽ منهنجي لاءِ آمدني جي تفصيل In come Record ۽ بيلنس شيٽ Balance Sheet ٺاهڻ منهنجي ڪاٻي هٿ جو ڪيل هئو ۽ مون پنهنجي پٽ ۽ پيءُ جي مدد پڻ ڪرڻ شروع ڪئي ۽ ڪافي ساريون ڳالهيون انهن کي ٻڌايم ۽ سمجهايم جيڪي انهن کي پهريان ڪو نه ٿي آيون. آءُ سڀني کان پهريان Rate Race ريت ريس مان نڪرڻ ۾ ڪامياب ٿي ويس. ۽ آءُ انهي ڏينهن پهرين رانديگر يا سڪيا حاصل ڪندڙ هيس جيڪا اندرئين رستي يا دائري مان نڪري اچڻ ۾ ڪامياب رهيس. آءُ 50 منٽن ۾ اندرئين رستي مان نڪري ٻاهر آيس جڏهن ته اها راند پورن 3 ڪلاڪن جي هئي.

حال ۾ ميز تي مونسان گڏ هڪ بينڪار هڪ تاجر هڪ ڪمپيوٽر پروگرامر موجود هئا، جيڪي منهنجي گروپ ۾ شامل هئا 5 ڇٽن ۾ منهنجي ڌيءَ به مونسان گڏ هئي. جنهن شي کان مونکي مايوسي ٿي اها هئي ته هنن ماڻهن کي حساب ڪتاب ۽ سرمايي ڪاري جي باري تمام محدود ڄاڻ هئي، ۽ هي جيڪو پڙهايو ويو پي اهو انهن جي لاءِ خاص اهميت رکندڙ هئو. آءُ حيران هيس ته ذاتي زندگي ۾ هي ماڻهو پنهنجا مالي معاملات ڪهڙي طريقي سان سلجھائيندا هوندا.

جيڪڏهن منهنجي 19 سالن جي ڌيءَ ان ڳالهه کان بي علم هئي ته ڪنهن حد تائين قابل قبول آهي مگر هي عمر رسيده ماڻهن جيڪي عمر ۾ هن کان ڀيڻا هئا انهن وٽ اها ڄاڻ نه هئڻ ڪافي پريشان ڪندڙ هئي.

Rate Race مان نڪرڻ کان پوءِ تقريباً 2 ڪلاڪن تائين مون پنهنجي ڌيءَ ۽ انهن عمر رسيده ماڻهن کي ڊاٽو ڏئي چال هلڻ ۾ همت افزائي ڪندي هنن کي ڏسندي رهيس. پر آءُ ان ڳالهه تي خوش به هيس ته هو ڪجهه سکي رهيا آهن ۽ گڏوگڏ حيران ته حساب ڪتاب ۽ سرمايي جي الف ب کان به هي ماڻهن واقف نه آهن.

انهن کي پنهنجي آمدني ۽ بيلنس شيٽ کي متوازن يعني برابر ۽ هر آهنگ هڪ جهڙو ڪرڻ ۾ سخت مشڪلات سامهون اچي رهيون هيون. جڏهن ته هو هن گير ۾ جائيداد خريد ۽ فروخت پڻ ڪري رهيا هئا ته هنن کي انهي ڳالهه جي ياد رکڻ ۾ مونجهارو ٿي رهيو هئو ته هنن جي ڪا به جائيداد جي خريد فروخت جو اثر سٽو سنئون انهن جي ماهانه آمدني تي رهندو يا نه. مونکي خيال آيو ته لکن بلڪ ڪروڙو انسان دنيا ۾ اهڙا آهن جن کي مالي

مشڪلات جو مسئلو هوندو ڇاڪاڻ ته هنن کي اهڙن بيش بها سبجيڪٽ جيڪي اسڪول ۽ ڪاليجن ۾ Formal ايجوڪيشن ۾ ڪونه ٿا پڙهايا وڃن جنهن جي ڪري هنن جي معلومات انهن سبجيڪٽن ۾ زيرو آهي، جيڪي Practical لاڳو ۾ تمام اهميت جا حامل ۽ روزمره جي زندگي تي سڌو سنئون اثر انداز ٿين ٿا. آءٌ ته اهو چوندس ته نه صرف هڪ انسان تي انهن مالي مشڪلاتن جو جسماني، روحاني، مالياتي، نفسياتي، سماجي اثر پوي ٿو پر پوري معاشري تي ۽ سماج تي انهي شي جا گهرا اڻمتحندڙ ۽ خوفناڪ اثر ظاهر ٿين ٿا.

خدا جو شڪر آهي ته اهي سڀ ڏاڍي دلچسپي سان هن راند ۾ رڌل آهن ۽ ڪٿن بهجي لاءِ جتن ڪري رهيا آهن، جڏهن ته ٻيا فڪرات هنن جي ذهن مان پڪي آڪيري مان اڌري وڃن وانگر اڌري ويا آهن، جڏهن راند ختم ٿي ته رابرٽ اسانکي پنهنجي پنهنجي نفعي ۽ نقصان جا چڻ لاءِ 15 منٽ ڏنا، منهنجي گروپ وارو صنعتڪار بلڪل خوش نه هئو هن کي راند پسند ڪونه آئي ۽ هڪ چيخندار آواز ۾ هن چيو ”مونکي هن راند ۾ سڀ ڪجهه ڄاڻڻ جي ڪابه ضرورت ڪانهي“، مون اڪائونٽن ملازمرڪي ڇڏيا آهن، حصاب ڪتاب ۽ سرمايي ڪاري لاءِ مون وٽ بينڪر Banker ۽ قانوني صلاح ڏيڻ لاءِ وڪيل موجود آهن جيڪي منهنجي ڪاروبار کي سٺي طريقي سان هلاڪن ٿا.

انهي صنعتڪار جي جواب ۾ رابرٽ چيو ”ڇا تو ڪڏهن ڌيان ڏنو آهي ته گهڻو ڪري اڪائونٽن Accountant امير نه ٿيندا آهن؟“

بينڪر Banker، وڪيل، اسٽاڪ بروڪر ۽ پراپرٽي ڊيلرز عام طور تي ”متوسط“ وچولي طبقو اميرن ۽ غريبن جي وچ وارو طبقي سان تعلق رکندا آهن. جڏهن ته انهن کي تمام گهڻي ڄاڻ هوندي آهي ۽ هوشيار به هوندا آهن، پر هو امير نه هوندا آهن ڇاڪاڻ ته اسانجي ادارن ۾ اها تعليم نه ڏني ويندي آهي، جيڪا امير ماڻهو ڄاڻي وٺندا آهن. اسان انهن وڪيلن ۽ بروڪرن جي صلاح وٺندا آهيون ۽ هڪ ڏينهن توهان زود تي اچي ويندا آهيو يعني ڪنگال ٿي ويندا آهيو.

هڪ مثال آهي ته توهان کي ڪم تي وڃڻ جي ڏاڍي تڪڙ آهي پر ٽريفڪ تمام بري طرح ڦاٿل آهي جڏهن توهان پنهنجي ڪاٻي ڏسو ٿا ته توهان جي نظر اڇانڪ اوھان جي اڪائونٽن تي وڃي پئي ٿي ۽ جڏهن توهان ساڄي پاسي تي نظر وجهو ٿا ته توهان وارو بينڪر به ان رستي ۾ ڦاٿل نظر اچي ٿو. رابرٽ چيو ته ان مان اوھان کي ڪهڙو سبق ملي ٿو؟

هڪ اهو سبق آهي ته توهان به اهوئي رستو اختيار ڪيو جيڪو توهان جا ملازم ڪن ٿا جنهن ڪري فاسٽ لازم هيو. ٻيو ته توهان کي پنهنجي سوچ مطابق متبادل رستي جي خبر نه هئي جو انهي رستي ۾ اچي توهان به ڦاٿا آهيو يعني اوهان جو ڪم متبادل رستو سوچڻ ۽ اختيار ڪرڻ آهي جنهن وقت تي بنا تريفڪ جام او هان منزل مقصود تي پهچي وڃو.

ڪمپيوٽر پروگرامر به هن ڪيل يعني راند کان خوش ڪونه هئو ان چيو ”سافٽ ويئر جي مدد سان مون کي تمام تر گهريل معلومات گهر وٺي ملي وڃي ٿي مون کي اهڙي پروگرامر مان ڪوبه فائدو نه آهي“.

جڏهن ته بينڪر هن گهر مان متاثر ۽ خوش هئو ۽ هن ڳالهه شروع ڪئي ۽ چيائين اسڪول جي تعليم دوران مون اهو پڙهيو هئو ته حساب ڪتاب ڪئين ٿيندو آهي مگر عملي طور تي ان کي آزمائڻ ۽ حالت زار ۾ استعمال جي مون کي اڄ خبر پئي آهي. ۽ مون کي اهو به معلوم ٿيو آهي ته مون کي ريت ريس مان نڪرڻ گهرجي ۽ فاسٽ ٽريڪ ۾ اچڻ جي شديد ضرورت آهي.

جڏهن منهنجي چوڪري جو هن راند جي باري ۾ ويچار وٺڻ جو وارو آيو ته آءٌ ڏاڍي متاثر ٿيس. هن چيو ”مون کي هن پڙهائي ۾ مزو آيو“ ۽ وڌيڪ ڳالهائڻ شروع ڪيائين ”پئسو جنهن طرح ڪم ڪري ٿو ۽ سرمائي جي باري ۾ مون کي تمام گهڻي ڄاڻ ملي آهي.“ ۽ وڌيڪ چوڻ لڳي ته هاڻي مون کي معلوم ٿيو آهي ته آءٌ ڪو اهڙو ڌنڌو يا ڪم اختيار ڪيان جيڪو منهنجي اميدن ۽ امنگن جي عين مطابق هجي ۽ انهن جي پاسداري ڪري صرف ٽي صرف مستحڪم نوڪري job Security جي نقطه نظر سان ڪو به ڌنڌو اختيار نه ڪريان ته انهي ۾ جيترو تحفظ آهي هي فائدا آهن يا هيتري ساري پگهار پڻ ملندي رهندي جيڪو ڪجهه هن راند مان مون کي مليو يا مون پرايو ان جي لاءِ آءٌ تعليم جي معاملي ۾ آزاد آهيان ۽ بهتر اهو ٿيندو ته اها تعليم حاصل ڪنديس جنهن جي لاءِ منهنجي دل راضي هوندي بجاءِ انهي تعليم جي ته مارڪيٽ ۾ انهي تعليم جي وڏي مانگ آهي ضرورت آهي. اگر مون سڪي ورتو ته نه مون کي جاب سڪيورٽي جو فڪر هوندو ۽ نه شوشل سڪيورٽي جنهن ۾ منهنجي هر جماعت چوڪرا ۽ چوڪريون ڦاٿل آهن ۽ انهن کي اهو فڪر کائيندو ٿوري ته تعليم حاصل ڪرڻ کانپوءِ هنن جو ڇا ٿيندو.

هن تربيتي پروگرام کانپوءِ رابرٽ سان ڪلي طرح ڳالهائڻ جو موقعو نه ملي سگهيو ۽ اسان اهو فيصلو ڪيو ته انهي سلسلي کي اڳتي وڌائڻ لاءِ اسان هڪ دفعو وري ملنداسين ۽ وڌيڪ گفتو شنيد ڪنداسين. مان ڄاڻان ٿي ته هن راند جي ذريعي ٻين ڪوڙ سارن ماڻهن جي مالي الجھن ۽ مالي معاملات ۾ ”خود ڪفيل“ پاڻ ڀرو ٿيڻ جي سکيا ڏيڻ جو رابرٽ خواهشمند نظر اچي رهيو هو ۽ مان به هن جي منصوبن جي باري ۾ ڄاڻڻ جي مشتاق هيس.

مون ۽ منهنجي گهر واري اڳتي هفتي ۾ رابرٽ ۽ مسز رابرٽ جي رات جي ماني تي ملاقات جو بندوبست ڪيو. جيتوڻيڪ اسان پهريون ڀيرو ملي رهيا هئاسين پر ائين محسوس ٿي رهيو هئو ته وڏي مدت کان هڪ ٻئي کي سڃاڻندا هئاسين.

ان ملاقات دوران اسان کي اهو محسوس ٿيو ته ڪجهه ڳالهيون ۽ سوچون اسان جون مشترڪه هيون اسان ان ماني دوران راندين کان ڳالهه ٻولهه جي شروعات ڪئي ۽ ڊرامن جي باري ۾ پڻ تبصرو ڪيو. هوئل جي متعلق ڳالهه ٻولهه ٿي ۽ تمام گھڻا ’جي ۽ معاشي مسئلا زير بحث ايندا ويا. دنيا جي بدلدجنڌڙ حالات جي باري ۾ گفتگو ٿي، اسان انهي مسئلي تي خصوصي توجهه ڏني ته تمام گھڻي تعداد ۾ آمريڪن جي رٽائرمنٽ کانپوءِ واري زندگي جو ڪو به خاصو بندوبست نه ٿا ڪن ۽ جيڪڏهن سوشل سڪيورٽي ۽ علاج معالج يعني صحت جو ڏيئالو ٺڪرڻ جي صورت ۾ انهن کي تمام گھڻي تنگي ۽ مالي پريشاني کي منهن ڏيڻو پوندو. اتي هڪ وڏو سوال اڀري ٿو ته جيڪي ماڻهون رٽائر آهن انهن جو سار سنڀال جو ذميو يعني سوشل سڪيورٽي ۽ علاج معالج جو ڪرائڻ حڪومت جي حوالي آهي ۽ انهي جي ذميواري آهي پوءِ جڏهن نئون نسل ايندو ۽ پنهنجون

نوڪريون ۽ خدمتون گورنمينٽ جي حوالي ڪندو ته هنن جي پگهار مان تمام گھڻن ٽيڪسن جي صورت ۾ گورنمينٽ پراڻن ملازمن جو ذميداريون نڀائيندي يعني ته هن عورت اهو خدشو ظاهر ڪيو ته ڇا منهنجا ٻار 75 ملين رٽائر ماڻهن جي سار سنڀال جي لاءِ پگهار مان ادائينگي ڪندا ۽ اسان حيران هئاسون ته ماڻهون پنهنجي پينشن منصوبه جي خطرن کان چو واقف نه آهن؟.

رابرٽ جي گھڻي توجهه اميري ۽ غريبي جي وڌندڙ تضاد تي هئي، رابرٽ مروجہ يعني اسڪولن ۾ هلندڙ تعليم Farmal Education جي شيڊول کان هٽي ڪري پاڻ پاڻهي سکيو ۽ خود پئسو ٺاهيو هن وقت تائين هو پوري دنيا جو چڪر لڳائي چڪو هئو. جڳهه جڳهه تي هن ليڪچر ڏنا هئا، ماڻهن جي دل وندرائي هئائين انهي رستي جيڪو

پئسو جمع ٿيوان سان هن هر طرف سرمايي ڪاري ڪئي ۽ 47 سال جي عمر ۾ رٽائر ويو. هاڻي پيو دفعو صرف ان لاءِ متحرڪ آهي ته مون وانگي هن کي به پنهنجن ٻارن فڪر هئو.

هو ڄاڻندو آهي ته دنيا بدلجي چڪي آهي، پر تعليم اها ئي آهي تعليم تبديلي ڪا نه آئي آهي، هن جو خيال هيو ته ٻار ناڪام تعليم جي حاصلات لاءِ سالن سال ضايع ڪري ٿا ڇڏين، انهن کي اهي مضمون پڙهايا ٿا وڃن جن جي پڙهڻ کانپوءِ سند ڪو به واسطو زندگي ۾ نه ٿو رهي انهن کي هڪ اهڙي دنيا جي لاءِ تيار ڪيو پيو وڃي ڪا ڪڏهن جي ختم ٿي چڪي آهي، اڄڪلهه سڀ کان خطرناڪ نصيحت توه پنهنجي ٻارن کي ڪندا رهندا آهيو آهي ”اسڪول وڃو سٺا گريڊ ڪٿو ۽ هڪ محفوظ مستحڪم نوڪري حاصل ڪريو“.

رابرٽ چوڻ ٿو گهري ته هي هڪ پراڻي نصيحت آهي ۽ پري نصيحت پڻ ا توهان ڏسو ايشيا، يورپ، ساؤت امريڪا ۾ ڇا ٿي رهيو آهي ته توهان به ايترا ئي فڪر ٿي ويندا جيترو ڪه مان آهيان.

”هن کي يقين آهي ته هي بري نصيحت آهي ڇاڪاڻ ته جيڪر توهان چاهيو ته توهان جي ٻار جو معاشي مستقبل محفوظ هجي ته پوءِ کيس پراڻي اصولن تحت ڪي ڪاميابي نصيب نه ٿيندي ۽ ان ۾ وڏو خطرو آهي“.

مون هن کان پڇيو ”پراڻي اصولن مان توهانجي ڇا مراد آهي؟“ ۽ هو چوڻ لڳو اسان جهڙا ماڻهو راند جي دوران جيڪي اصول پيش نظر ڪندا آهن اهي توهان ڪ مختلف آهن ۽ پوءِ چوڻ لڳو جڏهن هڪ ڪارپوريشن يا ڪمپني پنهنجي اسٽاف ۾ ڇاڻ ڪرڻ ٿي چاهي ته پوءِ ڇا ٿيندو آهي؟.

تعار مشڪل هوندو آهي جڏهن ماڻهن کي ٻيا ملازمن کي اها خطرناڪ ۽ ملندي آهي ته هو برداشت ڪن پوءِ انهن کي فڪرات گهيري وٺندا آهن ۽ انهن جي خاندان وارن کي تڪليف پهچندي آهي، بي روزگاري ۾ پڻ واڌارو ايندو آهي.

مون چيو ”نيڪ آهي پر ان ڪمپني تي ڇا گذرندو آهي خاص طور تي عوام ڪمپني تي، اسٽاڪ ايڪسچينج ۾ ڇا ٿيندو آهي؟“. عام طور تي جڏهن ڪمپنيون نٽي جو اعلان ڪنديون آهن ته اسٽاڪ جي قيمت ۾ اضافو اچي ويندو آهي ۽ شيئرز جي قيمت مٿي چڙهي ويندي آهي، هن جواب ڏنو.



مون چيو "مارڪيٽ ان ڳالهه يعني چانتي، بيروزگاري کي پسند ڪندي آهي، ڇاڪاڻ ته ان عمل سان ڪمپني جي اخراجات يعني خرچ ۾ گهٽتائي ٿيندي آهي".

اها خرچن ۾ گهٽتائي خواه ماڻهن جي چانتي ڪرڻ سان ڪئي وڃي يا ماڻهن مزدورن جي جڳهه تي خدڪار مشينون لڳائي جيڪي انسان جي مقابلي ۾ وڌيڪ ڪم ڪرڻ جي صلاحيت رکن ٿيون ۽ ٽڪاوت به ڪانه ٿين هر وقت تيار پڻ رهن ٿيون. ۽ جڏهن اسٽاڪ ۾ شيئرز جي قيمتون وڌن ٿيون ته مون جهڙا ماڻهو يعني شيعر هولڊر وڌيڪ امير ٿين ٿا مختلف اصولن مان منهنجي آخر اها ئي مراد آهي.

رابرٽ نه صرف مالدار ۽ ملازم جو فرق سمجهائي رهيو هئو پر اهو پڻ ٻڌائي رهيو هو ته ڪهڙي طرح توهان پنهنجي تقدير کي پنهنجي وس ۾ ڪري سگهو ٿا، بعد انهي جي نه ان ۾ ڊڪ ڪنهن ٻئي فرد حوالي ڪري قسمت سڌاري سگهجي ٿي.

پر عام ماڻهو اهو نٿو چاهي ته ائين ڇو ٿو ٿئي؟ مون چيو آهي صرف اهو چوندا آهن هنن سان زيادتي ٿي آهي. انهي ڪري آءُ اها ڳالهه چوان ٿو ته ٻارن کي صرف اهو چوڻ نه اسڪول وڃو سٺا گريڊ ڪٿو ۽ نوڪري جي تلاش ڪريو دانشمندي کان پري آهي. رابرٽ چيو اهو فرض ڪرڻ هڪ جهالت ٿيندي ته اسڪول ۾ جيڪو ٻار تعليم پرائي رهيو آهي گريجوئيشن کانپوءِ جڏهن هونديا جي سامهون ايندو ته اها تعليم سندس لاءِ ڪافي هوندي نه هڪ ٻار کي تعليم جي ضرورت آهي هڪ مختلف تعليم جي جيڪا انهن کي نوان صول ۽ طريقا ڄاڻڻ ۾ زندگي سان منهن ڏيڻ ۾ مدد ڪري.

پئسن جي باري ۾ ڪي ڪجهه مخصوص اصول آهن ۽ قانون آهن جيڪي امير ماڻهن جي ميراث آهن.

هن چوڻ شروع ڪيو باقي 95% ماڻهو راند جي دوران اهي اصول اپنائيندا آهن جيڪي انهن اسڪول ۾ پڙهائي دوران ۽ گهر ۾ سکيا. ان لاءِ اڄ ڪلھ ٻارن کي صرف اهو چوڻ ته اسڪول ۾ دل لڳائي پڙه محنت ڪر خوب مارڪون ڪڍ ۽ نوڪري جي تلاش ڪر ڪافي ناھن.

اڄ ڪلھ جي ٻار کي گهڻو ڪري گڏيل سڏيل پڙهائي ڪرڻ جي اشد ضرورت آهي. ان ۾ هي صلاحيت اجاگر يعني ظاهر ڪرڻي آهي ته هو پنهنجي عقلي دليلن جي بنياد تي سچ کي سچ ثابت ڪري ۽ ڪوڙ کي سچ ثابت ڪرڻ جي بحرال جا ضرور نجي ۽ سچ کي ڪوڙ تائين رسائي جي اهڃاڻن کي سمجهي وٺي. جيتوڻيڪ اهڙي اڀياس ۽

تعليم جي اسان جي هلندڙ تعليمي نظام ۾ ڪوٽ آهي. مونکي ان ڳالهه جي ڪا به پرو ناهي ته اسڪول ۾ ڪيترا ڪمپيوٽر آهن يا تعليم تي ڪيترو پئسو لڳي رهيو آهي. اسڪول انهن ٻارن کي اهو درس ڪئين ٿو ڏئي سگهي جنهن جي هن وٽ پاڻ ڄاڻ ڪانه ته پوءِ والدين کي پنهنجي ٻارن کي ڪئين پڙهائڻو آهي ۽ انهن کي اهي مضمون ڪهڙا سيکارڻا آهن جيڪي اسڪول جي نصاب ۾ موجود نه آهن.

توهان هڪ ٻار کي اڪائونٽنگ جي تعليم ڪئين ڏئي سگهندو؟ سڀ ڌيڪ ته توهان پنهنجي ٻارن کي سرمايي ڪاري جي باري ۾ ڄاڻ ڪئين ڏئي سگهند جڏهن ته انهي ساڳئي علم کان اوهان پاڻ ناواقف آهيو.

مون اهو ڪيو ته بجاءِ پنهنجن ٻارن کي هي چوڻ جي ته هو جيڪو ڪجهه به احتياط سان ڪن ۽ پاڻ کي محفوظ رکي ڪن، مون انهن کي هيءَ نصيحت ڪئي ته "هوشيار ٻارن کان ڪم وٺڻ ۽ خطرات کي پاڻ ڏانهن نه سمجهو ڇو ته ڇڏي ڇڏي قدم وڌائڻ جي بجاءِ کليل طور تي سامهون اچڻ جي ڪوشش ڪيو". سوال هي پيدا ٿئي ٿو ته توهان پنهنجي ٻارن کي پئسن جي باري ۾ ڇا ڪجهه ٻين شين جي باري ۾ جنهن جي باري ۾ اڃا اسان گفت ڪئي آهي ڪئين ٻڌائيندا؟

مون رابرٽ کان پڇيو "اسان ان کي ڪئين عام زبان ۾ يا عام فهم ۾ آڻي سگهنداسين ته جيئن ٻار آساني سان سمجهي، جڏهن ته اسان کي خود به انهي جي باري ۾ گهٽ ڄاڻ آهي". رابرٽ چوڻ لڳو ته مون هن موضوع تي هڪ ڪتاب لکيو آهي. ڪتاب ڪٿي آهي؟ چوڻ لڳو "منهنجي ڪمپيوٽر ۾ گهڻي عرصي کان منهنجي ڪمپيوٽر ۾ موجود آهي ۽ هي بي ترتيب آهي". ننڍن ننڍن ٽڪرن ۾ ورهايل آهي، ڪڏهن ڪڏهن هن ۾ ٿورو ٿورو واڌارو ڪندو رهندو آهيان، پر آءٌ هن لکت کي ڪتابي شڪل ڏئي سگهيو آهيان، مون ان ڪتاب کي ان وقت لکڻ شروع ڪيو جڏهن منهنجي پهرين ڪتاب "سڀ کان وڌيڪ ڪپڙن ري ڪتاب هئي پر هي ٻيون ڪتاب اڃا مڪمل نه آهي".

واقعي هي ڪتاب نا مڪمل هئو ننڍن ننڍن حصن ۾ ورهايل، مون فيصلو ڪيو ڇڏيو ته ڪتاب واقعي قابل قدر آهي ۽ بدلجندڙ دور ۾ هن جي نهايت ضرورت آهي له اسان رابرٽ جي هن ڪتاب ۾ تحريري طور پائيواري ۾ رضامندي وٺي وياسين.

مون هن کان پڇيو ته هڪ ٻار جي ڪيتري قدر مالي ڄاڻ ضروري آهي؟ هن چيو جو دارومدار ان ٻار تي آهي، اگر هن کي ننڍپڻ ۾ ئي خيال آهي ته آءٌ امير ٿيڻ تو چاهيان ۽ ش قسمتي سان هن جي والد امير آهي ۽ هن جي رهبري ڪرڻ تو چاهي. رابرٽ چوڻ لڳو تعليم ڪاميابي جي بنياد آهي ۽ جهڙيءَ طرح تعليم جي صلات ۾ ذهني هم آهنگي ۽ چستِي اهم آهي اهڙيءَ طرح اقتصادي يعني مالياتي ميدان هو ڪامياب ٿيندو جيڪو مختلف صلاحيتن سان مالا مال هجي.

اڳيان جيڪو ڪجهه هن ڪتاب ۾ لکيل آهي اهو رابرٽ جي پنهنجي زندگي ۾ جي ٻن والدين جي باري ۾ آهي، هڪ والد ان جو سڳو پيءُ آهي جيڪو پروفيسر آهي ليم يا فٽ آهي، ٻيو سندس والد هن جي گهاتي دوست جو پيءُ آهي ۽ اٺ درجا تعليم ۽ امير ماڻهو آهي، انهن ٻنهي صلاحيتن مان رابرٽ وڏي جفا ڪشي ۽ تپسيا کانپوءِ ڪو ڪجهه حاصل ڪيو آهي اهو هن ڪتاب ۾ ڏٺو آهي.

هن ڪتاب ۾ رابرٽ جي ٻنهي والدين جي وچ ۾ هڪ واضح تضاد خيالن جي اڻ بري ڏنل آهي جيڪي اهم ترين پس منظر جي نشاندهي ڪن ٿا. آءٌ اهو عرض ڪندو ٿو ته پڙهندڙ حضرات هن ڪتاب جي لکڻ ڪتابي بيهڪ ۽ سنوارتي نظر کان وڌيڪ ڪي رابرٽ جي ڳالهين، مشاهدن، مشڪلاتن، حڪمت عملين تي غور ڪن، پنهنجي نِي قابليت ۽ دانشمندي سان هنن نئين مثالن کي پنهنجي چو طرف جي ماحول ۾ ڳولهيون سوچ جا دروازا کليل رکن ۽ مختلف راهن ۽ رستن جي تلاش ڪن.

هن ڪتاب ۾ Accounting يا Economics جهڙن سبجيڪٽن سان ڪا جوڙجڪ يا اختصار نه آهي بلڪ Practical لائف ۾ اهي سڄا واقعا جيڪي روزمره زندگي ۾ رونما ٿين ٿا انهن تي ڳالهه بولھ آهي، جنهن ڳالهه تي هن ڪتاب ۾ وڌيڪ نئي وڏي وڻي آهي اها آهي صحيح سرمايي ڪار کي پئسو لڳائڻ يا استعمال يا خرچ ٿيڻ وقت ڪهڙين ڪهڙين بنيادي ڳالهين کي مد نظر رکڻ گهرجي ۽ جڏهن اسان والدين نججي ٻارن کي اسڪول وڃڻ جي نصيحت ڪندا آهيون محنت ڪرڻ جي تلقين ڪندا آهيون ۽ سٺي نوڪري جي تلاش ڪرڻ جو مشورو ڏيندا آهيون ته اهو سڀ ڪجهه ان ورجاءِ يا عادت ڪندا آهيون، ڇاڪاڻ ته اسانجي دماغ ۾ اهي ڳالهون شعور ۽ تحت وڌ ۾ وڌل آهن ۽ اهو پڻ يقين ڪرايل آهي ته اهو ئي بهتر رستو آهي. جڏهن مان رابرٽ ۾ مليس ته هن جا انقلابي خيالات ٻڌي ڪري منهنجي ذهن ۾ هڪ سوچ جو طوفان اٿي

ڪٽو ٿيو ته هن ماڻهو جي تعليم ته هن تي اثر ڪيو آهي بلڪه ٻن والدين جي تربيت هن ماڻهون کي ڪندن بنائي ڇڏيو آهي. جڏهن انهن ٻنهي جي خيالن ۾ رات ڏينهن جو فرق آهي ۽ ٻئي والد هن کي پنهنجي پنهنجي رستي تي هلائڻ لاءِ ڪوشش ڪري رهيا هئا. رابرت جي چوڻ مطابق هڪ ڳالهه جا به مقصد هئا، غريب پيءُ چوڻ لڳو ته سٺي فرم ۾ نوڪري ڪر، امير پيءُ چوڻ لڳو ته پنهنجي فرم کول.

جڏهن ته ٻنهي ڪمن کي هلائڻ لاءِ تعليم جي ضرورت هئي، پر جڏهن ته انهن ٻنهي ڪمن جي مضمونن جي تعليم بلڪل مختلف هئي.

هن جي تعليم يا فٽ پيءُ جيڪو PHD هو هن کي هڪ چست ۽ چالاڪ ماڻهون ٺاهڻ لاءِ حوصله افزائي ڪري رهيو هئو ۽ امير پيءُ هن کي سيکاري رهيو هئو ته چست ۽ چالاڪ ماڻهون کي ڪئين نوڪري ۾ رکجي، ٻنهي والدين جي مختلف خيالن جي ڪري هن کي ڪافي مشڪلات سامهون آيون پر بدلجندڙ دنيا ۽ بدلجندڙ وقت کي مد نظر رکي ضروري سمجهجي ٿو ته اسان نئين ۽ جئرات مندانه خيال پنهنجي ذهن ۾ سمايون يا ويهاريون.

جڏهن ته رابرت جو چوڻ آهي ته جيڪڏهن اسان پنهنجن ٻارن کي ملازمتون حاصل ڪرڻ تي راغب ڪيو ته گوريا ڪه اسان پنهنجن ٻارن کي اها نصيحت ڪري رهيا آهيون ته هو سڄي زندگي Tax ٽيڪس جي بوجهه جي هيٺان رهن ۽ آخر ۾ ريتائرمنٽ وقت Pension پينشن کان به محروم رهن جڏهن اها هڪ اٽل حقيقت آهي ته هڪ ملازم پيشه ماڻهون جي ڪمائي اڌ کان وڌيڪ ٽيڪس جي ور چڙهي وڃي ٿي. جڏهن ڪافي اهڙا خاندان آهن جيڪي جنوري کان وٺي مئي جي آخر تائين جيڪو ڪجهه ڪمائين ٿا اهو ٽيڪس جي ور چڙهيو ٿو وڃي.

نئون خيالات جي حاصل ڪرڻ جي ضرورت آهي، هي ڪتاب اهي خيالات به آساني سان مهيا ڪري ٿو.

رابرت جو چوڻ آهي ته امير ماڻهو پنهنجي ٻارن کي تربيت مختلف انداز ۾ ڪندا رهن ٿا، عام طور تي ڪاٺ پيٽ جي ٽيبل تي گفتگو جي دوران هو پنهنجي ٻارن کي تعليم ڏيندا آهن. جنهن خيالن جو هو اظهار ڪندا آهن شايد توهان پنهنجي ٻارن سان اها ڳالهه ٻولهه ڪرڻ کان لٽائيندا هوندا پر هڪ پر زور گذارش ته انهن ڳالهين کي ڳولڻ ۽ ڄاڻڻ جي ضرور ڪوشش ڪندا رهو.

منهنجي خيال ۾ هڪ ماءُ Accountant اڪائونٽنٽ جي حيثيت ۾ تعليم ۽ سٺي نوڪري جي حاصلات ۾ رات ڏينهن لڳورھڻ وقت جوڙيان آھي. اسان کي پنهنجي ٻارن کي انهي کان وڌيڪ جامع تعليم ڏيڻ لازمي آھي، اسان کي نون خيالات ۽ مختلف تعليم جي ضرورت آھي ۽ هي هڪ بهتر نصيحت ٿيندي ته سٺي ملازمت ۽ گڏو گڏ پنهنجو ڪاروبار شروع ڪرڻ گهرجي ۽ آخر پنهنجي ذاتي فرم کوليو.

رابرٽ جو هن ڪتاب ۾ مقصد آھي ته ماڻھون سمجهن ته دنيا ۾ ڪو به ماڻھون فارغ البال يعني گنجو ٿي سگھي ٿو يعني جيڪڏهن توهان چاهيو ٿا اڄ توهان بي روزگار آھيو، مالھي آھيو يا ٻيو ڪو به معمولي ڪم ڪندڙ توهان ۾ پاڻ کي تعليم يا فن ٿيڻ جي صلاحيت آھي ۽ ٻيا جيڪي توهان سان گڏ آھن انهن کي به نصيحت ڪري سگھو ٿا ته توهان به پڙهي سگھو ٿا مالي خودمختيار بنجي سگھو ٿا.

هن نقطي کي ذهن ۾ رکڻ لازمي آھي ته مالياتي ذهانت دماغي تحريڪ آھي جنهن جي ذريعي توهان پنهنجي مالي مسائلن جو حل تلاش ڪري سگھو ٿا.

اڄ ڪلھ جي زماني ۾ دنيا روز بروز تبديلي جي عمل مان گذري رهي آھي. اڄ ڪجهه آھي سيٽي ڪجهه وڌيڪ. صنعتي اليڪٽرانڪ ۽ I.T انفرميشن ٽيڪنالاجي جي ميدان ۾ انقلاب برپا ٿي چڪو آھي، ان سان گڏ Bio Tec بايو ٽيڪنالاجي. ميٽا فزيڪل سائنسز ۽ Behavioral Sciences عام ورتاءُ علم سان گڏ هر شعبي ۾ انقلابي تبديلي رونما ٿي رهي آھي. جيڪو ڪجهه ٿي رهيو آھي ان لاءِ سوچڻ به ممڪن ناھي، اسان وٽ جادوئي لٿ ڪونھي بلڪه هڪ ڳالھ جو يقين آھي ته اڳيان جيڪي تبديليون وقوع ٿيڻ واريون آھن اهي اسانجي سوچ جي حدن کان ٻاهر آھن ۽ اسان نٿا ڄاڻون ته سپارڻ ڇا ٿيندو. مگر جيڪو ڪجهه به هجي اسانجي هٿ ۾ آھي، به بنيادي متبادل آھن.

(1) راندر ۾ پاڻ کي محفوظ ڪري ڪيڏو

(2) راندر کي هوشيار ۽ چالاڪيءَ سان ڪيڏو

ان لاءِ اسان کي تياري ڪرڻي پوندي نين ضروريات جي عين مطابق تعليم حاصل ڪرڻي پوندي ۽ پاڻ ۽ پنهنجي ٻارن جي مالياتي صلاحيتن کي جهنجهو ٿيڻو پوندو.

راپٽ ڪيو ساڪي جي ڪهاڻي سندس ڏياني.

منهنجا پيءُ هئا، هڪڙو امير هئو ۽ هڪڙو غريب، هڪڙو تمام وڏو پڙهيل لکيل ذهين جنهن وٽ Ph.D ڊگري جنهن انڊر گريجوئيشن جو چار ساله جو ڪورس ٻن سالن ۾ مڪمل ڪيو ان کان شين فورڊ يونيورسٽي، يونيورسٽي آف شڪاگو ۽ نارٿ ويسٽرن يونيورسٽيز ۾ اعليٰ تعليم حاصل ڪيائين ۽ انهي دوران کيس حڪومت جي طرفان وظيفو ملندو رهيو. جڏهن منهنجي پيءُ جي تعليم جو حال اهو هئو جو هو ائين جماعت ۾ مڪمل نه ڪري سگهيو.

پيءُ پنهنجي پنهنجي فيلڊ ۾ ڪامياب هئا ۽ محنتي پڻ، پنهني جي چڱي آمدني هئي، جڏهن ته هڪ پيءُ هميشه پئسن لاءِ جدوجهد ڪندو رهيو، جڏهن ته پيو پيءُ هوائي (آمريڪي رياست) جو امير ترين ماڻهو ٿي ويو. هڪڙو جڏهن فوت ٿيو ته پنهنجي پوئين لاءِ تمام گهڻي دولت ڇڏي ويو ۽ پيو جڏهن فوت ٿيو ته پنهنجي ٻارن جي مٿان قرض جو بوجھ منتقل ڪري ويو.

پيءُ چڱا مضبوط هئا، بااثر هئا ۽ طلسماتي شخصيتن جا مالڪ هئا، پنهني مونکي نصيحت ڪندا هئا جڏهن ته هڪڙو جيڪا ڳالهه چوندو هئو اها پيءُ جي خيالن ۽ نصيحت جي مخالف هوندي هئي.

منهنجا پيءُ والد تعليم کي پسند ڪندا هئا مگر سليبس Syllabus ۾ سندن خيال مختلف هوندا هئا. بچاءُ انجي ته آءُ هڪ جي نصيحت قبول ڪريان ۽ پيءُ جي نصيحت کي رد ڪريان. آءُ انهن جي نصيحتن جي روح کي سامهون رکن ۽ انهن تي غور ڪيو ۽ پنهني جو تقابلي جائزو ورتو ۽ جيڪو ان نصيحت مان موزون هوندي هئي آءُ ان تي عمل ڪندو هئس.

مشڪل اها هوندي هئي ته جيڪو امير هئو اهو چڻ پوري طرح امير نه هئو ۽ جيڪو غريب هئو اهو به پوري طرح غريب نه هئو. پنهني پنهنجي ڪيريئر جي شروعات ڪئي هئي، پنهني کي پئسو ڪمائڻ جي ڏاڍي حوس هئي ته جئين پنهنجي خاندان جو

گزارو ڪري سگهن، ۽ اخراجات جو بوجھ ڪٿي سگهن، پر پئسي جي باري ۾ ٻنهي جو نقطہ نظر مختلف هئو. مثال جي طور هڪ جو چوڻ هو ”پئس سان پيار سڀني ٻرين جي پاڙ آهي“، ۽ جڏهن ته ٻئي جو چوڻ هو ته ”پئسي جي کوٽ سڀني ٻرين جي پاڙ آهي“.

هڪ فرمانبردار پٽ جي حيثيت سان مونکي ٻنهي جون ڳالهيون ٻڌڻيون پيون ٿي. جڏهن ته هڪڙو هڪڙي ڳالهه ڪندو هئو ۽ ٻيو وري ان کان مختلف. خاص طور تي پئسي جي معاملي ۾ ٻنهي جا ذهن ۽ فڪري سوچ بلڪل مختلف هئا، نتيجو اهو نڪتو جو ٻنهي جي نقطہ نظر کي سمجهڻ لاءِ منهنجي دل ۾ خواهش جنم ورتو ۽ آءٌ ڪلاڪن جا ڪلاڪ انهن چيل ۽ ٻڌل ڳالهين تي سوچ ويچار ڪندو هئس.

منهنجو گهڻو وقت ان سوچ ۾ گذري ويندو هو ته هنن جيڪي ڪجهه چيو انهي جي حقيقت ڇا آهي، ڇا اهو صحيح آهي يا غلط، آءٌ پنهنجو پاڻ کان سوال ڪندو هوئس ”انهن ائين چو ڪيؤ؟“.

وري اهو ساڳيو سوال ٻئي والد جي چيل ڳالهه کي سامهون رکي ڪندو هوس. منهنجي مشڪل تمام آسان ٿي ويندي هئي، هي لفظ چوڻ کانپوءِ ها ان بلڪل سچ چيو آهي آءٌ ان سان متفق آهيان. يا وري هي الفاظ چئي ان کي رد ڪر ڇڏيندو هوئس ”پوڙهي ڪي ڪا به خبر نه آهي بس پيو ٿو ڄاڙي هئي“، ان کان علاوه ٻئي والد جن سان آءٌ ڏاڍو پيار ڪندو هوس انهن مونکي سوچڻ تي مجبور ڪري ڇڏيو ۽ آخرڪار اها سوچڻ جي عادت هميشه لاءِ مون ۾ بسيرو ڪري وئي ۽ پوري زندگي ڪڏهن به سوچ ويچار کانسواءِ ڪو به فيصلو نه ڪيو آهي.

انتخاب جي انهي مرحلي مونکي تمام گهڻو سڪاريو جيڪو ايندڙ ڏينهن ۾ منهنجي لاءِ فائديمند رهيو، جيڪڏهن بغير سوچي سمجهي آءٌ ڪو به فيصلو قبول ڪريان ها ۽ ٻئي کي رد ڪريان ها ته شايد آءٌ ڪڏهن به ڪاميابي سان هر ڪنار نه ٿي سگهان ها.

امير جو امير ٿيڻ، غريب جو غريب ٿيڻ ۽ وچولي طبقي جو قرض جي بوجھ جي هيٺيان دٻيو رهڻ جا تمام گهڻا سبب آهن. جن مان سڀ کان اهم ترين اهو آهي ته پئسي جي باري ۾ اسڪول ۾ تعليم جي دوران ان جي اهميت کي ڪڏهن به اوجاگر نه ڪيو ويو آهي. جڏهن ته پئسي جي باري جيڪو ٿورو گهڻو اسين ڄاڻون ٿا اهو ڪجهه اسان ڳهر مان ئي سکون ٿا. اسان منجهان کوڙ سارا ماڻهون پنهنجي والدين کان پئسي جي باري ۾ معلومات

حاصل ڪندا رهن ٿا ته پوءِ هڪ غريب والد يا والده پنهنجي ٻار کي پئسي جي باري ۾ ڇا ٻڌائي سگهندا، اهي ته صرف اهو ئي چوندا ته ”اسڪول وڃو ۽ پڙهائي ۾ دل لڳايو“، ٿي سگهي ٿو ته اهو ٻار اعليٰ مارڪن سان گريجوئيشن جي ڊگري حاصل ڪري وٺي مگر غريب والدين جي لڳاتار روايتي نصيحتون انهي ٻار جي دماغ کي ڪنهن خاص سانچي ۾ بند ڪريو وينا آهن.

پئسي جي باري ۾ اسڪول ۾ ڪو نه ٿو پڙهايو وڃي اتي ان کي پيشه ورانه تعليم ڏني ويندي آهي ۽ ان کي خاصا وزني مضمون پڙهايا ويندا آهن، مگر مالياتي تعليم کان چشم پوشي ڪئي ويندي آهي، ان جي نتيجي ۾ ائين ٿيندو آهي ته پئسي يا سرمايي جي مضمون جي باري ۾ معلومات انتهائي ناقص هوندي آهي، جتي بنيادي طور تي مضمون ٿي وجود نه ٿو رکي ته ان جي اهليت يا اهميت ۾ ڪهڙو واڌارو ٿيندو. اهو ئي سبب آهي جو بينڪر، ڊاڪٽر ۽ اڪائونٽنٽ جدا اسڪول جي پڙهائي دوران لازماً بهترين گريڊ حاصل ڪيا هوندا پئسن جي باري ۾ هنن جي معلومات ڪيتري نامڪمل آهي ۽ تمام زندگي روايتي طور پئسن ڪمائڻ جي جهنگهت ۾ گرفتار رهن ٿا.

اسان جا ايڏا وڏا قومي قرض انهن جو سبب اهي ئي انتهائي پڙهيل لکيل سياستدان ۽ اعليٰ تعليم يا فٽ حڪومتي آفيسر ٿي آهن، جيڪي بغير سوچي سمجهي مالياتي فيصلو ڪن ٿا، جيڪو اڳتي هلي ملڪ ۽ قوم لاءِ هاجيڪار ثابت ٿئي ٿو. جڏهن آءٌ نئين صدي جي طرف ڏسندو آهيان ته مونکي اهو سوچي خوف طاري ٿي ويندو آهي ته لکن جي تعداد ۾ نوان ماڻهون زندگي جي دهارا ۾ شامل ٿين ٿا جن کي مالي ۽ علاج جي ضرورت پيش ايندي، مالي مدد لاءِ انهن جو دارو مدار حڪومت تي يا سندن خاندان تي هوندو، ان وقت ڇا ٿيندو جڏهن علاج معالج ۽ سوشل سڪيورٽي ادا ڪرڻ لاءِ خزاني ۾ پئسو نه هوندو، ان قوم جو ڇا حال ٿيندو جيڪڏهن ٻارن کي مالياتي شعور کان دوران تعليم کان واقف نه ڪرايو ويو ۽ اهو فرض والدين جي ذميداري ۾ ڇڏيو ويو ته هو پنهنجي ٻارن کي اقتصاديات جي باري ۾

ٻڌائين. انهن والدين ۾ يا ته غريب هوندا يا غربت ڏانهن وڌي رهيا هوندا. ڇاڪاڻ ته منهنجا به بااثر پيءُ هئا، مون انهن کان سکيو پنهي جي نصيحتن تي بهتر طريقي سان سوچ ويچار ڪندو هوئن اهڙي طرح مونکي هڪ اڻاهه تجربو حاصل ٿيو.



هڪڙو والد مونکي چونڊو هيو ”مونکي هن شي جي خريد ڪرڻ جي طاقت ڪانهي“ جڏهن ٻئي مونکي اهي لفظ وري چوڻ کان منع ڪري ڇڏيو ۽ مونتي اهو زور ڏنو ويو ته آءُ چوان ته ”آءُ ڪهڙي طرح انهي شي کي خريد ڪرڻ جي قابل ٿي سگهندس“، هڪڙو بيان آهي ته ٻيو سوال آهي، هڪڙي سان توهان ڦٽائڻ ۽ صبر و شڪر اختيار ڪري وٺندا آهيو ۽ ٻيو توهان کي سوچڻ تي مجبور ڪندو آهي، منهنجو جلدي امير ٿيڻ وارو پيءُ مونکي اهي لفظ چئي ان جو مطلب بيان ڪندو آهي.

آءُ هن شي کي وٺڻ جي طاقت نٿو ساري سگهان ايئن چئي ڪري اوهانجو ذهن سوچ ويچار ڪرڻ کان آري ٿي ويندو آهي، جڏهن توهان سوال ڪندا آهيو ته آءُ هن شي کي ڪيئن ڪر خريد ڪري سگهان ٿو؟، ته توهانجو ذهن ڪم ۾ لڳي ويندو آهي، انهي جو اهو هر گز مقصد نه آهي ته خواهشات کي بي لغام ڪري جيڪو جيءُ چاهي اهو خريد ڪريان. پر ذهن جي مشق جو هن کي جنون جي حد تائين شوق هئو، جيڪو دنيا جو طاقت ور ترين ڪمپيوٽر آهي، منهنجو ذهن روز بروز طاقت وٺندو رهيو، ڇاڪاڻ ته آءُ هن کي روزانه مشق ڪرائيندو آهيان، جئين جئين منهنجو ذهن طاقتور ٿيندو تيئن تيئن آءُ گهڻي کان گهڻو پئس ڪمائيندو رهندس، اهو جواب ته آءُ هن شي جي خريد ڪرڻ جي طاقت نه ٿورڪان، ذهني سستي جي علامت آهي.

ٻئي والدين سخت محنت ڪندڙ هئا پر هڪڙو والد جي هڪڙي عادت هئي جڏهن به پئسي جو معاملو آيو ته هو پاڻ کان لاتعلق ٿي ويندو هو ۽ پنهنجي ذهن کي سمهاري ڇڏيندو هو ۽ جڏهن ٻيو والد ان وقت متحرڪ ٿي ويندو هو. ان جو نتيجو اهو نڪتو ته آخرڪار هڪڙو دولتمند ٿيندو ويو ۽ ٻيو مفلس.

اهو بلڪل اهڙي طرح ٿي آهي ته هڪڙو شخص روزانه ڄم ۾ وڃي ورزش ڪندو رهي ۽ ٻيو گهر ۾ آرام ڪري ٿي ويهي آرام سان TV جا پروگرام ڏسي رهيو هجي، جئين ته باقائدي سان هر روز ڄم ۾ وڃي ورزش ڪرڻ سان جسم مضبوط ٿيندو آهي ۽ صحت بهتر ٿيندي آهي اهڙي طرح روزانه ذهني ورزش سان ذهن مضبوط رهي ٿو ۽ گڏوگڏ دولت ۾ واڌارو ٿئي ٿو. سستي ذهن ۽ صحت ٻنهي لاءِ نقصانڪار آهي.

منهنجي ٻنهي والدين جي نظرين ۾ ضد رهندو هو، هڪڙي جو عقيدو اهو هوندو هو ته دولتمندن کي وڌيڪ Tax ڏيڻ گهرجي ته جئين غريب ۽ غريبن جي مدد ٿي سگهي، ٻئي جو چوڻ هو ته Tax جي ادائينگي سان انهن ماڻهن کي سزا ڏني ٿي وڃي جيڪي پئسو

پيدا ڪن ٿا ۽ انهن ماڻهن کي نوازيو وڃي ٿو جيڪي ڪجهه به ڪونه ٿا ڪن ۽ بيڪار جو وقت ڏيان ڪن ٿا، هڪ جو چوڻ هئو ته دل لڳائي پڙهائي ڪر ته جئين سٺي گريڊ ۾ پاس ٿين ته بهتر فرم ۾ نوڪري ملئي، ٻئي جو چوڻ هو ته محنت ڪري پڙهائي ڪر ته جئين سٺي فرم خريد ڪري سگهين.

هڪ جو چوڻ هئو ته منهنجي تنگي جو سبب منهنجا ٻار آهن، ٻئي جو چوڻ هو ته مونکي هر صورت ۾ پئسو ڪمائڻا آهن جئين ته منهنجا ٻار آهن، هڪ چوندو هو ته جڏهن پئسو جو معاملو هجي ته تمام گهڻو احتياط ڪريو خطري ۾ نه پوڻ گهرجي، ٻيو چوندو هو ته خطره سان منهن ڏيڻ جي صلاحيت پيدا ڪريو، هڪ کي اهو يقين هئو ته اسان جو گهر اسانجي سڀ کان وڏي دولت ۽ سرمايو آهي، ٻيو چوندو هو ته منهنجو گهر اضافي بوجھ آهي ۽ جيڪڏهن اها سرمايي ڪاري آهي ته مصيبت جو انديشو آهي.

ٻئي چڻا وقت سر پنهنجي واجبات ادا ڪندا رهندا هئا. هڪ شروعات ۾ ادا ڪندو هو جڏهن ته ٻيو سڀ کان آخر ۾، هڪ جو خيال هئو ته حڪومت يا ڪمپني اسان جي ضرورتن جي سار سنڀال ڪري ۽ هر وقت پگهار ۾ واڌاري جو فڪر رهندو هيس ۽ هو رٽائرمنٽ کان پوءِ مناسب منصوبا بندي جي تلاش ۾ لڳو رهندو هو، علاج ۽ معالج جي اسڪيمن باري ۾ سوچيندو هو، پنهنجي ٻن ڇاڇن مان هو تمام گهڻو متاثر رهندو هو جن فوج مان 20 سالن کان پوءِ رٽائرمنٽ ڪئي ۽ کين ڪافي رقم ملي ۽ علاج ۽ معالج جون سهولتون پڻ هنن کي مليون، جڏهن منهنجو والد هر وقت اها سوچ رکندو هو ته هن فوج ڇو نه جوائن ڪئي، يونيورسٽي ۾ هن کي صرف هڪ ڳالهه متاثر ڪندي رهي ته هتي هر ماڻهون پنهنجو مقرر وقت پورو ڪري سگهي ٿو کيس نوڪري مان نه ڪڍيو ويندو.

چوندو رهندو هو ته مون نهايت محنت سان حڪومت جي خدمت ڪئي آهي، هو سهولتن جو حقدار آهي.

ٻيو پيءُ مالياتي معاملن ۾ خود مختياري جو قائل هئو، اهو حقداري جي ذمئيت جي خلاف ڳالهائيندو هو، هن جو اهو خيال هئو ته ائين ڪرڻ سان ڪمزور ۽ ضرورت مند ماڻهن جي تعداد ۾ وڌارو ٿي رهيو آهي، هو ان ڳالهه ته هميشه زور ڏيندو هو ته انسان کي مالي طور تي خود ڪنڀل رهڻ گهرجي. هڪڙي مونکي زبردست درخواست ۽ ٻيو ڀيٽا لکڻ جو طريقو ڪار ٻڌايو هئو ته جئين آءُ آساني سان ملازمت تلاش ڪري سگهان ۽ ٻئي مونکي

مظبوط تجارتي ۽ مالياتي منصوبه بندي جي باري ۾ ٻڌايو ته مان نوڪريون پيدا ڪري سگهان.

هاڻي مون کي اها خبر پئجي وئي هئي ته خيالات جي بلبوتي يعني آڌار تي ماڻهون پنهنجي زندگي سنوارين ٿا. مثال طور منهنجو غريب پيءُ چوندو هو ته آءٌ ڪڏهن به دولت مند نه ٿيندس ۽ آخر ڪار پيشن گوئي سچ ثابت ٿي، ان جي برعڪس منهنجو دولت مند پيءُ پاڻ کي هميشه دولت مند تصور ڪندو رهندو هئو ۽ چوندو هو ته آءٌ امير ماڻهون آهيان ۽ امير ماڻهون هي نه ڪندا آهن هو نه ڪندا آهن. هڪ دفعي کيس سخت خسارو ٿي پيو ۽ ڪنگال ٿي ويو ان جي باوجود هو پاڻ کي دولت مند تصور ڪندو رهيو. هو پاڻ کي حوصلو ڏيڻ لاءِ هي چوندو هو ته غريب ٿيڻ ۽ ڪنگال رهڻ ۾ فرق آهي، پئسو جو فقدان وقتي آهي جڏهن ته غربت لامحدود. منهنجو امير پيءُ چوندو هو دولت طاقت آهي.

اسانجي خيالن جو تخمينه ۽ انهن جي اهميت جو اندازو ڪرڻ شايد ممڪن نه آهي پر ننڍپڻ کان ئي مون کي ان ڳالهه جو چڱي طرح اندازو ٿي ويو هئو ته پنهنجي خيالات جي جاچ ڪريان ۽ انهن جو اظهار ڪريان. مون محسوس ڪيو ته منهنجو غريب پيءُ ان لاءِ غريب نه هئو ته سندس آمدني گهٽ هئي، هن جي آمدني تمام سٺي هئي پر پنهنجي خيالات ۽ ڪارڪردگي ۾ ائين هو.

ننڍپڻ ۾ ئي مون کي انهي ڳالهه جو خاصو شعور ٿي ويو هئو ته ڪهڙن خيالن کي آءٌ ذهن ۾ رکان ۽ انهن جي نشوونما پڻ ڪريان، مون کي ڪنهن جي ڳالهه ٻڌڻي آهي، امير يا غريب پيءُ جي، منهنجو دولت مند پيءُ دولت مند ٿيڻ لاءِ محنت سان پڙهڻ جو مشورو ڏيندو هو ۽ هو چاهيندو هو ته دولت جي معجزاتي اثرن جي باري ۾ ڄاڻ رکان. دولت کي ڪيئن ڪار آمد بڻايو ويندو آهي، اهي ڪهڙا طريقا آهن جن سان دولت کي تابع فرمان ڪري وڌيڪ دولت پيدا ڪري سگهجي، هو بار بار چوندو هو ته مان پئسو لاءِ ڪم ڪو نه ٿو ڪريان پئسو منهنجي لاءِ ڪم ڪندو آهي.

نئون سالن جي عمر ۾ مون فيصلو ڪري ورتو هئو ته مون کي امير پيءُ جي نصيحتن کي پنهنجي پلانڊ سان ٻڌڻو آهي ۽ انهن تي عمل ڪريان، ان کانپوءِ مون پنهنجي غريب پيءُ جي نصيحتن کي پنهنجي ذهن ۾ رکڻ جي اجازت نه ڏني، جڏهن ته هو تمام وڏو پڙهيل لکيل ۽ عڪابر قسم جو ماڻهو هئو.

رابرٽ فراست منهنجو پسنديدو شاعر آهي، مونکي هن جون ڪافي نظمون ۽ شعر سٺا لڳندا آهن، جن مان سڀ کان وڌيڪ پسند ڪندو آهيان اهو نظم آهي ”رستو جيڪو نه اختيار ڪيو ويو“، آءُ هن کي روزانه ورجائيندو آهيان.

### رستو جيڪو نه اختيار ڪيو ويو

هڪ پهريون جهنگل ۾ رستو مختلف رخن ۾ موجود آهن،  
 ٻنهي رستن تي سفر ڪرڻ ناممڪن هئو.  
 آءُ اڪيلو مسافر دير تائين انهي سوچ ۾ پڌل رهيس،  
 هڪ رستي تي پري تائين نظر وڌي ايتري تائين جو هو اڳتي  
 وڃي موڙ کائي نظرن کان اوجھل ٿي وڃي ٿو  
 ۽ پوءِ ٻئي رستي تہ هلڻ لڳس،  
 غالباً رستو منهنجي توجهه جو گهڻو طلب ڪار هئو.  
 ڇاڪاڻ تہ ان تي گامه ڦٽل هئو ۽ ڪنهن پير جو نشان نہ هئو  
 ۽ جڏهن آءُ ٿورو اڳتي هليس تہ ان تي بہ ڪافي آمد رفت جا آثار نظر آيا،  
 ۽ لڳاتار هڪ ڏينهن تائين انهي رستي تي هلندو رهيس  
 ۽ هاڻي واپسي ممڪن نہ هئي.  
 هڪ وڏي عرصي کان پوءِ ٿڌو ساھ ڪٽي آءُ چوان تہ جنگل ۾ رستا هئا،  
 ۽ آءُ ان رستي تي هليس جنهن تي آمد و رفت تمام گهٽ هئي،  
 ۽ صرف ان انتخاب ۾ منهنجي زندگي تي تمام اهم اثرات ڇڏجي چڪا.  
 (رابرٽ فراست 1916ع)

هن سان تمام پري تائين پهچ جا نتيجا اخذ ٿيا، جڏهن مون اهو فيصلو ڪري ورتو تہ ڪنهن جي ڳالهه ٻڌڻي آهي تہ دولت جي باري ۾ منهنجي تعليم شروع ٿي وئي. 30 سالن تائين منهنجي دولت مند پيءُ منهنجي تربيت ڪئي.  
 ايتري تائين جو منهنجي عمر 39 سال ٿي وئي ۽ جڏهن هن کي اهو اندازو ٿيو تہ اهر نقطا جيڪي هن جي قند ذهن ۾ پهچائڻ چاهيان ٿي انهن هن تي سٺي نموني گرفت ڪئي آهي تہ هن وڌيڪ پڙهائڻ کي روڪي ڇڏيو.  
 دولت طاقت جو هڪڙو قسم آهي پر ان کان وڌيڪ ضروري آهي اقتصادي،  
 پئسو ايندو ۽ ويندو رهندو آهي، جيڪڏهن توڙي تڪ، انهي ڳالهه جو علم ملي تہ

## امير پيءُ، عزيز پيءُ

پنهنجي ڪئين چمڪار ڏيکاري ٿو ته پوءِ توهان هن تي قابو پائي هڪ دفعو وري دولت ڪمائي وٺندا آهيو.

مثبت سوچ رکڻ جي باوجود ماڻهون صرف ان لاءِ ڪامياب نه ٿيندا آهن ته اهي اسڪول جي پڙهائي دوران پئسي جي گهر ڪرڻ جي طريقه کان نا واقف رهندا آهن. جئين ته 9 سالن جي عمر ۾ منهن شروعات ڪئي ته جيڪو سبق منهنجي امير پيءُ مونکي سيکاريو اهو سادو هئو ۽ جڏهن منهنجي پڙهائي مڪمل ٿي ته مونکي اندازو ٿي ويو ته صرف ڇهه سبق هئا، 30 سالن جي دوران منهنجي پيءُ اهي ئي سبق منهنجي ذهن ۾ وجهڻ جي ڪوشش ڪئي.

هي ڪتاب انهن ڇهن سبقن يا اصولن جي باري ۾ آهن ۽ انهن کي مون ايترو آسان فهم ۾ ڪيو آهي جيترو منهنجي امير پيءُ منهنجي لاءِ ٺاهيا هئا. هي جواب نه آهن مگر رهنا اصول آهن اهڙا رهنا اصول جيڪي توهان ۽ توهانجي اولاد کي دولتمند ٿيڻ ۾ مدد ڪار ٿيندا. خواه هن بدلجندڙ دنيا ۾ ڪهڙا به غير يقيني واقعات رونما ٿين، هي اصول هميشه لاءِ روشني جا مينار بنجي اوهانجي رهنمائي ڪندا.

سبق پهريون — دولت مند پئسن لاءِ ڪم نه ڪندا آهن.

سبق ٻيون — اقتصادي تعليم جو ضروري آهي.

سبق ٽيون — پنهنجي ڪم سان ڪم ڇڏو.

سبق چوٿون — ٽيڪس جي تاريخ ۽ فرمن جي اهميت.

سبق پنجون — دولتمند پئسي جي ايجاد ڪندا آهن.

سبق ڇهون — سڪل لاءِ محنت ڪريو پئسو ڪمائڻ لاءِ محنت نه ڪريو.

سبق پھريون

دولت مند ماڻهو پئسن لاءِ ڪم نه ڪندا آهن.

بابا! ڇا اوهان هونڪي ٻڌائي سگهندا ته ماڻهو امير ڪيئن ٿيندو آهي؟ منهنجي پيءُ شام واري اخبار هٿ مان هيٺ ٽيبل تي رکي ۽ سواليه انداز ۾ چوڻ لڳو پٽ تون امير ڇو ٿيڻ ٿو چاهين؟

ڇو ته اڄ جمعي جي ماءُ هڪ نئي خوبصورت ڪيڊلبڪ ڪار ۾ گهمي رهي هئي ۽ اڄ هفتي جي آخري ڏينهن هو پنهنجي ساحل (Beach) واري ڪاٽيج ۾ سير و تفريح لاءِ وڃي رهيا هئا. جمعي جا ٽي دوست به انهن سان گڏ هئا مگر مونکي انهن دعوت نه ڏني ۽ انهن مونکي چيو هو ان لاءِ مونکي گڏ نٿا وٺي وڃن ته اسين تمام غريب آهيون. مون چيو - ڇا انهن ائين چيو؟ منهنجي پيءُ بي يقيني جي انداز ۾ پڇيو - ”بلڪل انهي طرح“ مون ڏک واري لهجي ۾ جواب ڏنو - منهنجي پيءُ ڪنڌ ڦيرايو، عينڪ اکين تي رکي ۽ هو وري اخبار پڙهڻ ۾ شروع ٿي ويو ۽ آءٌ جواب جي انتظار ۾ بيٺو رهيس. هي قصو 1956ع جو آهي ۽ منهنجي عمر انهي وقت 9 سال هئي. قسمت سان مان انهي اسڪول ۾ تعليم حاصل ڪري رهيو هوس جتي گهڻو تر امير ماڻهن جا ٻار تعليم پرائيندا هئا. جنهن علائقي ۾ اسانجو گهر هئو اتي گهڻو ڪري ڪمند جو فصل وڌيڪ ٿيندو هو. زميندار ۽ ٻيا با اثر ماڻهون جهڙوڪ ڊاڪٽر، تاجر، بينڪر پنهنجي ٻارن کي هن ئي اسڪول ۾ تعليم پرائڻ لاءِ موڪليندا هئا. هتي پهرين ڪلاس کان وٺي ڇهين ڪلاس تائين پڙهايو ويندو هئو، ان کانپوءِ انهن ٻارن کي ٻين پرائيوٽ اسڪولن ۾ موڪليو.

ويندو هئو، جئين ته اسانجو گهر اسڪول جي ٻي گهٽي ۾ واقع هئو ان ڪري ئي شايد مونکي به اتي ئي داخل ڪيو ويو ۽ اگر اسان ڪنهن ٻي هنڌ رهائش پذير هجون ها ته شايد مونکي به ڪنهن ٻئي اسڪول ۾ موڪليو وڃي ها. جتي مون جهڙا ٻار تعليم پرائي

سگهن ها ۽ پوءِ آءِ سٺا گريڊ ڪٿي پبلڪ انٽرميڊيٽ ۽ گورنمينٽ هائي اسڪول ۾ هليو وڃان ها ڇاڪاڻ ته مون جهڙن انهن ٻارن ۽ مون لاءِ پرائيويٽ اسڪول ڪونه هئا.

منهنجي پيءُ آخر اخبار کي هيٺ رکيو ۽ هو هڪ گهري سوچ ۾ پڌل هو. هاڻي هن آهستيگي سان چوڻ شروع ڪيو ”منهنجا ٻچا جيڪڏهن تون امير ٿيڻ چاهين تڏهن پوءِ توکي پئسو ڪمائڻ جو هنري يا طريقو سکڻو پوندو.“ ”آءٌ ڪئين تو پئسو ڪمائي سگهان“ مون پڇيو.

”پنهنجي دماغ ۽ ذهن کي استعمال ڪرڻ سان پٽ“ ۽ هو مشڪيو. هن جو مطلب هي هئو ته مان توکي ايترو ئي ٻڌائي سگهان ٿو يا هي ته انهي سوال جو جواب مون وٽ ڪونه آهي، مونکي تنگ نه ڪريو.

هڪ ڀاڻي ڇارو ٺهي ٿو.

بلڪل ٻئي ڏينهن مون پنهنجي ويجهي دوست مائيڪ کا اها روڻيداد ٻڌائي ته منهنجو پيءُ ڇا ٿو چوي. جيتري حد تائين منهنجو خيال آهي هن اسڪول ۾ آءٌ ۽ مائيڪ ٽي غريب شاگرد هئاسين ڇاڪاڻ ته مائيڪ به حادثاتي طور تي هن اسڪول ۾ داخل ٿيو هيو، هي اسڪول انهي ضلعي ۾ موجود هئو جنهن جو مائيڪ رهاڪو آهي ۽ انهي ڪري مائيڪ کي هن اميرن

جي اسڪول ۾ داخلا ملي وئي. اسان غريب ته نه هئاسين پر جڏهن ٻين ڇوڪرن وٽ نوان نڪور بيس بال Baseball دستانا، نئون نئون سائيڪلون جن تي اسانجي نظر پوندي هئي ته اسان پاڻ کي غريب سمجهندا هئاسين، اسان جا والدين اسانجون بنيادي ضرورتون جئين ته سٺو کاڌو خوراڪ، سٺي رهائش، سٺا ڪپڙا وغيره ته مهيا ڪندا هئا، منهنجو والد چونڊو هئو ”جيڪڏهن توهان کي ڪنهن به شئي جي ضرورت پوي ته توهان کي ان لاءِ محنت ڪرڻ گهرجي، ڪم ڪرڻ گهرجي، مزدوري ڪرڻ گهرجي.“ اسان کي گهڻن ئي شين جي ضرورت هئي پر نون سالن جي ٻارن لاءِ ڪم ڪرڻ جا موقعا ميسر نه هئا. ”پئسو ڪمائڻ لاءِ اسانکي ڇا ڪرڻ گهرجي“ مائيڪ هڪ ڏينهن مون کان پڇيو.

”مونکي ڪا به خبر نه آهي“ مون جواب ڏنو، ڇا تون منهنجو ڀائيوار Patener ٿيڻ پسند ڪندين، ۽ هو ان تي راضي ٿي ويو. هاڻي ان هفتي جي پهرين صبح اسان ٻئي ڀائيوار ٿي وياسين. صبح دير تائين اسان سوچيندا رهيا سين ته پئسو ڪئين ڪمائجن، ان دوران

اسان اهو به اهو سوچي رهيا هئاسين ته جي جي دوست ۽ جي سمند ڪناري ڏاڍو لطف  
اندوڙ ٿي رهيا هوندا. انهي سوچ مان اسان کي تڪليف ضرور ٿي رهي هئي پر هڪ فائدو  
اهو ٿيو جو لڳاتار پئسه ڪمائڻ جي باري ۾ اڳ ڪڏهن به اهڙي رٿا بندي ڪانه ڪئي هئي  
سين، آخر منجهند تائين اچانڪ اسانجي ذهن ۾ هڪ بجلي جي ڪرنت وانگر هڪ خيال  
ذهن ۾ آيو ۽ مائڪ ٻڌايو ته هي خيال هڪ سائنس جي ڪتاب ۾ موجود هئو، ۽ خوش ٿي  
اسان زور سان هڪ ٻئي سان هٿ ملايو، هاڻي هن پاتي چاري ۾ ڪجهه ڪرڻ لاءِ موجود هو.

اڳئين هفتي کان وٺي ڪيترن ئي هفتن تائين آءٌ ۽ مائڪ پنهنجي پاڙيسرين  
جي تقريب سڀني گهرن ۾ دروازا وڃائي انهن کي درخواست ڪندا رهياسين ته هو پنهنجي  
گهر مان خالي ٿيل ٽوٽ پيسٽ Tooth Paste جا ٿيوب اسان لاءِ مهرباني ڪري رکي  
چڏين، گهڻا ٽٽا پاڙيسري هن عجيب درخواست تي حيران ٿيڻ لڳا ۽ مسڪرائي هامي پري  
رهيا هئا. ڪجهه پاڙيسري وري چوڻ لڳا ته توهان هنن ٽوٽ پيسٽ جي خالي ٿيوبن جو ڇا  
ڪندؤ. ان جي جواب ۾ اسان چيو - هي اسان جو ذاتي معاملو آهي، اسان ان کي توهان  
اڳيان ظاهر نٿا ڪري سگهون ڇاڪاڻ ته هي ڪاروبار جو هڪ راز آهي.

منهنجي امڙ، منهنجي هن طرز عمل جي ڪري ڪافي پريشان هئي. هاڻي اسان  
واشنگ مشين جي پريشان پهچي گهر ۾ اهي ٽوٽ پيسٽ جا ٿيوب جمع ڪندا رهيا سين ۽  
ڏينهن ڏينهن اهو وڏو ڍير ٿيندو ويو، آخر ڪار تنگ ٿي ڪري منهنجي امڙ سخت رويو  
اختيار ڪيو، هوءَ هاڻي پاڙيسرين جا استعمال شده ٿيوب گندي حالت ۾ گڏ ڪيل ڏسي  
کيس چڙاچي رهي هئي. هوءَ چوڻ لڳي ته توهان هي ڇا ڪري رهيا آهيو؟ هن پڇيو ۽ چوڻ  
لڳي ته مان اها ڳالهه ٻڌڻ نٿي چاهيان ته هي ڪاروباري راز آهي، جيڪو ڪجهه ڪرڻو  
آهي اهو جلدي ڪري وٺو ٻي صورت ۾ آءٌ هن سڄي ڪچري جي ڍير کي کڻي ٻاهر اڇلائي  
چڏيندس.

مون ۽ مائڪ ماءُ کي منٽ ميٽ ڪئي ۽ ڪجهه ڏينهن جي مهلت ورتي، جڏهن  
اسان وٽ ڪجهه وڌيڪ ڍير گڏ ٿي ويندو ته اسان پنهنجي پيداوار شروع ڪري ڏينداسين.  
اسان امان کي ٻڌايو ته اسان ان انتظار ۾ آهيون ته چند عدد پاڙيسرين اسان سان واعدو ڪيو  
آهي ته تورن ڏينهن ۾ هو اسان کي خالي ٿيل ٽوٽ پيسٽ ٿيوب

اسان کي ڏئي ڇڏيندا. مون کي منهنجي ماءُ هڪ هفتي جي مهلت ڏيڻ لاءِ راضي

ٿي.



پيداوار جي جيڪا تاريخ مقرر ڪيل هئي ان کي ڪجهه ڏينهن اڳتي وڌايو ويو. اسان تي سخت ترين دٻاءُ هيو، منهنجي پهرين پائڻوار کي بي دخل ٿيڻ جو خطرو هيو ۽ اهو منهنجي ماءُ جي طرف کان. مائٽڪ جو اهو ڪم هيو ته هو پاڻوارن کي تاڪيد ڪندو رهي ته جلد کان جلد ٽيوب خالي ڪن ۽ هو چوندو هو ته ڏندن جي ڊاڪٽر جي هدايت مطابق هر روز هڪ کان وڌيڪ دفن پنهنجا ڏند صاف ڪرڻ گهرجن، ۽ مون پيداوار جي منصوبي کي ترتيب ڏيڻ شروع ڪري ڇڏيو ۽ آخر جڏهن پيداوار جو عمل شروع ٿي چڪو هيو ته اوچتو ئي اوچتو منهنجو پيءُ پنهنجي هڪ دوست سان گڏ آيو جتي پيداوار زور ۽ شور سان جاري هئي، جڏهن هو ۽ سندس دوست ويجهو آيا ته هنن ڏٺو ته هڪ وڏو هنڌو ٻرندڙ ڪوئلن جي مٿان رکيل هئو، جنهن ۾ توت پيسٽ جا خالي ٽيوب پگهاريا ويا ٿي. انهن ڏينهن ۾ توت پيسٽ پلاسٽڪ جي ٽيوبن ۾ نه هوندا هئا، انهن کي جست ذات ”سيسو“ سان ٺاهيو ويندو هو. جڏهن هنن جو مٿيون رنگ اڏريو ۽ اهي پگهر جي پاڻياٺ جي شڪل ۾ آيا ۽ اسان کڻي انهن کي چمڪن جي مدد سان ڪير جي دهن ۾ ننڍي سوراخ مان گذاري وجهي رهيا هئاسين. جڏهن ڪير جا ڊب پلاسٽر آف پيرس سان اڳتي پريا ويا هئا، سفيد رنگ جو پاڻوڊر جيڪو هر طرف وکريو پيو هئو اهو ان ڪري ٿيو جو پاڻي ۾ وجهڻ کان اڳ ۾ پلاسٽر آف پيرس

”جي ٿيلي هٿ مان ڇڏائجي زمين تي هارجي وئي ۽ فرش تي هڪ تهڙي ڄمي ويو هو. ڪير جي دهن ۾ پلاسٽر آف پيرس ۾ ڍلائي ڪيل سڪي جي ٻاهرين ديوار مهيا ڪري پيو. منهنجي پيءُ ۽ ان جي دوست بغور سان اسان کي ڪم ڪندي ڏٺو، اسان نهايت ئي احتياط سان گرم مادي کي پلاسٽر آف پيرس جي سانچن ۾ وجهي رهيا هئا سين، جن کي ڪير جي خالي ٿيل دهن ۾ رکيو ويو هو. ”احتياط ڪريو“ منهنجي پيءُ چيو. مون مٿي ڏسڻ کانسواءِ ٿي ڪنڌ کي لوڏيو، آخر ۾ گرم سيني جي دهن ۾ وجهڻ وارو عمل پورو ٿيو ته مون پنهنجي پيءُ ڏي ڪنڌ مٿي ڪري ڏنو ۽ مسڪرايو.

منهنجي پيءُ پڇيو ته ”توهان هي ڇا پيا ڪريو“ هڪ محتاط لهجي ۾، اسان اهو ئي ڪري رهيا آهيون جنهن لاءِ اوهان مون کي نصيحت ڪئي، اسان هاڻي امير ٿيڻ لاءِ هي ڪوشش ۽ ڪم ڪري رهيا آهيون، مون چيو - اڃا - ”مائٽڪ مسڪرائي ڪنڌ کي لوڏي هاڪار ۾ جواب ڏنو“، اسان ٻئي هن ڪم ۾ حصيدار آهيون:

ها هنن پلاستڪ جي سانچن ۾ هي ڇا آهي؟ منهنجي پيءُ مونکان پڇيو، ”بابا غور سان ڏسو توهان کي جلد خبر پئجي ويندي.“ مون هڪ هٿوڙي سان سانچي کي ٿوري ضرب هنئين ۽ هو ٻن حصن ۾ ٽٽي ويو، مون وڏي احتياط سان مٿين حصي کي کنيو ۽ هڪ ذات جست وارو سڪوان مان ٻاهر نڪري آيو.

اي خدا! توهان جست مان چاندي جا سڪا ٺاهي رهيا آهيو. ۽ بلڪل سچ هئو ته اسان جست مان چاندي جا سڪا ٺاهي رهيا هئاسين، مائڪ چون لڳو ڇو ڀلا توهان ئي ته اسان کي روپيه ٺاهڻ لاءِ چيو هئو.

منهنجي پيءُ جو دوست ٻئي طرف منهن ڪري کلڻ لڳو ۽ منهنجو پيءُ چين ٿي چين ۾ مسڪرايو ۽ مٿي کي هڪ جهٽڪو ڏنائين.

اسانجي سامهون باهه پري رهي هئي ۽ ڇو طرف ٿوڻ پيسٽ جي ٽيون جو ڏير وڪريل هئو ۽ اسان پيرن کان چوٽي تائين سفيد رنگ جي پلاسٽر سان ٽٽيا پيا هئاسين پر اسان پنهنجي ڪاميابي تي نازان هئاسين. انهي وقت بابي جي دوست اسان کي سڀ ڪجهه چڙي ڪري گهر جي سامهون واري فرش تي پاڻ سان گڏ ويهارڻ لاءِ چيو ۽ کلندي کلندي اسان کي ڪوٺڻ سڪن جي ٺاهڻ جي اهميت ۽ ڏوهه بابت آگاهه ڪيو ۽ اتي ئي اسانجو خواب پورا پورا ٿي وڪرجي ويو، پاڻ چون لڳو ته اسان جيڪو ڪجهه ڪيو آهي اهو غير قانوني آهي، مائڪ هڪ ڳوري آواز ۾ پڇڻ شروع ڪيو، ۽ منهنجي پيءُ ڏيرج واري لهجي ۾ اهو چيو ته ها هي غير قانوني آهي البت توهان چوڪرن هڪ غير معمولي ذهانت جو مظاهرو ڪيو آهي ۽ هڪ بيڪار خيال کي عملي جامو پارائڻ تي مون کي اونهائنتي فخر آهي. مان ۽ مائڪ تقريباً 20 منٽن تائين سڪتي جي عالم ۾ خاموش رهياسين ۽ پوءِ اٿان ڪن ڪچروڪاٺ وغيره هٽائڻ ۾ مصروف ٿي وياسين، ۽ سوچڻ لڳاسين ته پهرين ئي ڏينهن ڪاروبار شروع ٿيو ۽ ختم به ٿي ويو. پاڻوڊر کي هٽائيندي مون ۽ جملي پاڻ مخاطب ٿيندي اهو چيو ”جملي ۽ انهي جا دوست صحيح چون ٿا ته اسان غريب آهيون“ جڏهن اسان اها ڳالهه چئي رهيا هئاسين ان وقت منهنجو پيءُ گهر کان ٻاهر نڪري رهيو هئو. چوڪرا، ان چيو، تون ان وقت غريب هوندئو جڏهن توهان امير ٿيڻ جي ڪوشش ترڪ ڪندو، سڀ کان وڌيڪ ڳالهه اها آهي ته توهان ڪجهه ڪيو آهي.

مون کي توهان ٻنهي تي فخر آهي، آءٌ وڌيڪ اهو چون ٿو چاهيان ته ڪوشش جاري رکو، ڪڏهن هار نه مڃجو. آءٌ ۽ مائڪ خاموشي سان ٻيٺا رهياسين اهي لفظ دل کي

راحت پهچائڻ وارا ضرور هئا پر وري به سوال اهو ئي اسان لاءِ هئو ته ڪجي ته هاڻي ڇا ڪجي.

ته پوءِ ڇا سبب آهي جو باباوا هان امير نه آهيون. مون پڇيو، ڇا ڪا ٿي ته مون اسڪول جو استاد ٿيڻ کي ترجيح ڏني، استاد عام طور تي امير ٿيڻ جو نه سوچيندا آهن، اسان صرف پڙهائي تعليم ورهائي خوش ٿيندا آهيون، ڪاش آءٌ او هان جي مدد ڪري سگهان ها مون کي افسوس آهي ته آءٌ پئسو ٺاهڻ جي ڳرن کان ناواقف آهيان. ۽ پوءِ منهنجي پيءُ مائٽيڪ سامهون بيهي پڇيو ”ها تنهنجو پيءُ“ منهنجي پيءُ مسڪرائيندي چيو، منهنجو ۽ تنهنجي پيءُ جو بئنڪ اڪائونٽ هڪ ئي بينڪ ۾ آهي ۽ بينڪ جو مئنيجر تنهنجي پيءُ جي صلاحيتن جي بيحد تعريف ڪندو آهي، ڪيترائي دفعا هن مون کي ٻڌايو آهي ته پئسن ٺاهڻ جي معاملن ۾ تنهنجي پيءُ جو ڪوبه ساني نه آهي.

منهنجو پيءُ مائٽيڪ ٻيهر بي يقيني سان پڇيو ۽ چوڻ لڳو ته ڇا ڳالهه آهي ٻين اميرن جي ٻارن وانگر نه اسان وٽ سٺي ڪار آهي ۽ نه سٺو گهر؟

سٺي گاڏي رکڻ ۽ سٺو گهر جو هجڻ سان ماڻهون امير ڪونه ٿيندو آهي نه ئي اهو مطلب آهي ته پئسي ڪمائڻ جو ڍنگ ڄاڻي ٿو، منهنجي پيءُ جواب ڏنو.

مائٽيڪ سان مخاطب ٿيندي منهنجي پيءُ چوڻ شروع ڪيو ته جملي جو پيءُ مون کان مختلف نه آهي، هو هڪ ڪمند جي ڪارخاني ۾ ملازمت ڪندو آهي ۽ آءٌ گورنمينٽ جي ملازمت، اها گاڏي ان کي مل جي طرفان مليل آهي، اڄ ڪلهه جي جنهن فرم هو ملازم آهي اها مالي گهٽتائي جو شڪار آهي، ٿي سگهي ٿو ته جلد ئي کيس نوڪريءَ مان فارغ ڪيو وڃي. پر تنهنجو پيءُ هڪ مالياتي سلطنت ٺاهڻ ۾ لڳو پيو آهي ۽ جيڪا هن منهنجو اندازو غلط نه آهي ته جلد هو هڪ وڏو دولت مند شخص بڻجي ويندو.

ان ڳالهه کان پوءِ آءٌ ۽ مائٽيڪ ٻيهر پر جوش ٿي وياسين ۽ اسان پنهنجي پهرين ڪاروبار جي ڪوشش جي ڪچري کي وڌيڪ ڌيان سان صاف ڪري رهيا هئا سين. هاڻي اسان پنهنجي ڪم دوران اهو صلاح مشورو ڪري رهيا هئاسين ته مائٽيڪ جي پيءُ سان ڪٿي ۽ ڪڏهن ملڻ گهرجي. مصيبت اها هئي ته مائٽيڪ جي پيءُ سڄو ڏينهن ڪم ۾ رڌل رهندو هو ۽ رات دير تائين گهر واپس موٽندو هئو. مائٽيڪ جي پيءُ جو هڪ جنرل استور هئو، هڪ بلڊنگ ڪمپني، ڪافي سارا ٻيا به استور ۽ ٽي عدد ريسٽورنٽ جو مالڪ هئو، انهن ريسٽورنٽ جي ڪري ئي گهر اچڻ ۾ دير ٿي ويندي هئس. صفائي مڪمل

ڪرڻ کانپوءِ مائڪ هڪ بس جي ذريعي گهر روانو ٿي ويو. هاڻي هن اهو فيصلو ڪري ڇڏيو ته ايستائين جاڳو جيستائين هن جو پيءُ گهر واپس نه اچي ۽ هو هن سلسلي ۾ پنهنجي پيءُ سان ضرور ڳالهائيندو ۽ هن کان امير ٿيڻ جو طريقو ضرور معلوم ڪندو. مائڪ مون سان وعدو ڪيو

ته جئين ٿي هن جي پنهنجي پيءُ سان ڳالهه ٻوله ٿيندي هي ان وقت مون سان فون تي رابطو ڪندو.

رات جو 8:30 بجي فون جي گھنٽي وڳي، بلڪل ٺيڪ مون چيو ”اڳتي هفتي“ ۽ مون فون رکي ڇڏيو ۽ آءٌ خوش هيس ته مائڪ جي والد اسان ٻنهي سان ملڻ جي حامي ڀري آهي.

چنڇر جي ڏينهن صبح جو 7:30 منٽن تي آءٌ غريب علائقي جي طرف وڃڻ لاءِ بس ۾ سوار ٿيس.

### سبق شروع ٿئي ٿو.

آءٌ توهان کي 10 سينٽ في ڪلاڪ جي حساب سان ادا ڪندس. 1956ع ۾ 10 سينٽ في ڪلاڪ الاهي گهٽ هيو.

مائڪ ۽ آءٌ، مائڪ جي پيءُ سان 8:00 بجي صبح جو ملياسين، هو ان وقت ڏاڍو مصروف هئو ۽ هڪ ڪلاڪ کان به وڌيڪ ڪم ڪري چڪو هئو، هن جي تعميرات جو نگران پڪ اپ ٽرڪ ويهي وڃڻ لاءِ تيار هئو. جڏهن هن جي ننڍي دفتر ۾ بلڪ صاف سٿري ۾ داخل ٿيس، مائڪ پهريان کان اتي موجود هئو. هن دروازو کوليندي ئي چيو ته ”بابو ڪنهن سان فون تي ڳالهه ٻوله ڪري رهيو آهي“، ان مونکي ۽ توکي پويئن پورچ ۾ انتظار ڪرڻ لاءِ چيو آهي. جڏهن مون ان قديمي دفتر جي فرش تي پير رکيو ته فرش ڪاٺ جي تختن سان ٺهيل چيڪاٽ ڪرڻ لڳو ۽ دروازي جي اندرئين طرف فرش تي هڪ پراڻو غاليچو پيل هئي، شايد ان کي پيرن جي نشان مٽائڻ لاءِ رکيو ويو هئو.

اهو غاليچو صاف ضرور هو پر بدلائڻ جي قابل هئو. هن ننڍي ڪمري ۾ داخل ٿيڻ کانپوءِ مونکي اچي ڊپ لڳو، هن ۾ بدبودار پراڻو سٽيل فرنيچر رکيل هو. اتي ڪجهه عورتون پڻ ويٺيون هيون ۽ انهن جي ويجهو هڪ ماڻهون ويٺو هو جنهن کي مزدورن وارا ڪپڙا پاتل هئا. ”خاڪي ڪميس ۽ خاڪي پتلون“ هن کي اهي ٺيڪ لڳي رهيا هئا جڏهن ته انهن کي ڪلف وغيره ڪونه هئو ۽ ان جي سامهون ٿيل تي چمڪندڙ ڪتاب رکيل هئا.

اهو ماڻهون تقريبن 45 سالن جي عمر جو لڳي رهيو هو. جڏهن اسان انهن جي ويجهو کان ڪمري مان گذرياسين ته هو اسان کي ڏسي کلڻ لڳا. پاورچي نخاني کان گذرندا. اسان پوئين پاسي ورائڻي ۾ اچي پهتاسين جنهن جي سامهون پويون صحن هئو.

”هي ڪير ماڻهون آهن“ مون پڇيو. هي سڀ ماڻهون منهنجي پيءُ لاءِ ڪم ڪندا آهن، هو عمر رسیده ماڻهو جيڪو ٿو هاڻي ڏٺو، اهو منهنجي پيءُ جي جنرل استورن جو انچارج آهي ۽ خواتين هوتلن جو مينيجرز آهن ۽ تون سپروائيزر کي ڏٺو جيڪو هتان 50 ميل پري هڪ روڊ تعمير ڪرائي رهيو آهي.

ڇا هتي هر وقت اهڙوئي سلسلو هلندو رهندو آهي، مون پڇيو، هر وقت نه بلڪه ڪافي وقت، مائڪ ڪلندي جواب ڏنو ۽ ڪرسي کي ريڙهي منهنجي ويجهو اچي ويٺو.

مائڪ چوڻ لڳو ته مون پنهنجي ڏيڍي کان پڇيو ته ڇا توهان اسان کي روئين ڪماڻ جو طريقو ٻڌائيندا. پوءِ هن ڇا جواب ڏنو، مون پڇيومانس. پهرين ته هو عجيب مشڪري واري انداز ۾ ڪليو ۽ چوڻ لڳو ته آءُ توهان کي هڪڙي پيش ڪش ڪندس.

اڃا! مون پنهنجي ڪرسي کي اڳتي پوئتي جهولائيندي ڳالهائين ۽ مائڪ پنهنجي ڪرسي سان اهو صلڪ ڪري رهيو هئو. ڇا توکي انهي پيش ڪش جي باري ۾ علم آهي، مون پڇيو، نه مون کي ڪا به خبر نه آهي پر اسان کي جلد خبر پئجي ويندي اچانڪ مائڪ جي ڏيڍي اندر داخل ٿيو ۽ اسان ٻئي ٽپ ڏئي اٿي بيهي رهياسين، اهو هن جي عزت افزائي لاءِ نه هئو بلڪه غير متوقع اچڻ جي ڪري اسان فلوٽ بدحواس ٿي وياسين. ڇا توهان ٻئي چٽان تيار آهيو؟ مائڪ جي پيءُ پڇيو ۽ هڪ ڪرسي گهلي اسان جي سامهون اچي ويٺو. مون پنهنجو ڪنڌ هائوڪار ۾ جهولايو پر اندر خوف هئو، هن جي مرڪڻ ۽ لفظن جي پٺيان پر اعتمادي ۽ قوت جو عنصر نمايان ڏسڻ ۾ پئي آيا.

هو ڊگهو قد ڪاٺ وارو ماڻهون هئو، هن جو وزن 200 پائونڊ کان گهٽ ڪونه هئو. جڏهن ته منهنجو پيءُ هن کان قد ۾ ڊگهو ۽ وزن ۾ برابر ۽ مائڪ جي ڏيڍ کان 5 سال وڏو هو. ٻئي هڪ جهڙا لڳي رهيا هئا جڏهن ته ٻنهي جا خيالات مختلف هئا، ٽي سگهي ٿو ته ٻئي قوت سان ڀرپور هجن.

مائڪ جو چوڻ آهي ته تون پئسن ٺاهڻ جو هنر ڄاڻين ٿو، ڇا اها ڳالهه سچي آهي رابرٽ؟ مائڪ جي پيءُ چوڻ شروع ڪيو. ها اها ڳالهه سچي آهي.

”او. ڪي منهنجي پيش ڪش اها آهي ته آءٌ توهان کي پڙهائيندس، ڪم ڪرڻ جي دوران توهان جلد سڪي ويندو، انجي برعڪس ته توهان ويٺي ويٺي ٻڌندا رهو ۽ آءٌ بڪواس ڪندو رهاڻ جئين اسڪولن ۾ ٿي رهيو آهي، اها منهنجي پيش ڪش آهي انهي کي قبول ڪريو يا نه ڪريو.“  
مون چيو ته مان هڪ سوال پڇي سگهان ٿو.

نه ڪو به سوال نه هائي جو هائي هن ڪم سان لڳي وڃو. آءٌ مصروف ماڻهون آهيان، منهنجو هڪ هڪ لمحو قيمتي آهي آءٌ گڏهن به فضول بحث ۽ مباحثي ۾ وقت ڪونه زيان ڪندس. جيڪڏهن توهان ۾ فيصلي ڪرڻ جو فقدان آهي ته توهان پئسو نٿا ڪمائي سگهو، موقعه ايندا ۽ ويندا رهن ٿا، وقت تي جلدي فيصلو ڪرڻ جي اهميت جو هجڻ ڪاروبار ۾ هڪ اهم هٿيار آهي. توهان موقعي جي تلاش ۾ هئا، مون توهان کي موقعو فراهم ڪيو آهي يا نه هي اسڪول 10 سيڪنڊن ۾ شروع ٿيندو آهي يا ختم ٿي ويندو آهي. مائڪ جي پيءُ هڪ چينڊر مسڪراھت ۾ چيو.

مون چيو ته ”آءٌ هن کي قبول ڪريان ٿو“.

مائڪ چيو ”مونکي به قبول آهي“.

”ڏاڍو سٺو“ مائڪ جي ڏيڍ چيو 10 منٽن ۾ مسز مارٽن هتي اچڻ واري آهي جئين مان ان سان پنهنجي ڳالهه ٻولهه ختم ڪيان ته توهان پڻي انهي سان گڏ ڪم تي هليا وڃجو.

توهان استور تي ڪم ڪندا ۽ توهان کي 10 سينٽ جي حساب سان مزدوري ملندي ۽ هفتي ۾ روزانه 3 ڪلاڪ ڪم ڪرڻو پوندو، مگر اڄ منهنجي سوفٽ بال جي ميچ آهي، مون چيو، مائڪ جي پيءُ سنجيده انداز ۾ چيو ته يا قبول ڪريو يا انڪار، ”آءٌ قبول ڪريان ٿو“ سافٽ بال تي پئسو ڪمائڻ کان وڌيڪ ترجيح پنهنجي هن نئين ڪم کي ڏيان ٿو.

### 30 سينٽ کانپوءِ

هڪ نهايت بهترين هفتي جي صبح 9 بجي اسان مسز مارٽن جي لاءِ ڪم شروع ڪيو، هوءَ هڪ مهربان ۽ نيڪ عورت هئي، هوءَ اسان کي ڏسي هميشه چوندِي هئي ته مونکي پنهنجا ٻه پٽ ياد اچن ٿا جيڪي وڏا ٿي مونکي ڇڏي ويا. بيشڪ هوءَ نرم دل هئي ۽ محنت تي هن جو پختو يقين هئو ۽ اسان کان سخت مشقت ڪرائيندي هئي پر هن کي

ڪم وٺڻ ايندو هو، مسلسل ٽي ڪلاڪ اسان کاڌي جا ٻند ڊها هڪ هڪ ڪري شيلفن مان لڌا ۽ انهن جي صفائي ڪئي سين، چنڊي ٽوڪي ساڳيا ڊها اسان وري شيلفن ۾ سينگاري رکيا هي هڪ وڏو صبر آزما ڪم هئو.

مائٽيڪ جو پيءُ جنهن کي آءُ امير پيءُ ڪري سڏيندو آهيان، هن جا اهڙا 9 فوڊ اسٽور هئا جن سان گڏوگڏ ٻه وڏا پارڪ هئا. اهي 11 ۽ 7 ترز تي ٺهرايا ويا هئا جتي آس پاس جا ماڻهون ضرورت جون شيون وغيره، ڪير جا ڊها، ڊپل روٽي، مڪڻ ۽ سگريٽ وغيره وغيره خريد ڪندا هئا. مصيبت اها هئي ته اهي اسٽور جزيره هوائي ۾ موجود هئا ۽ ان وقت تائين ايئر ڪنڊيشن ايجاد نه ٿيا هئا ۽ گرمي جي هنن اسٽورن جا دروازا کليل رهندا هئا ته جيئن اندريو گرمي پد ڪجهه نارمل رهي سگهي.

اسٽور جا ٻئي دروازا کليل رکندا هئاسين جيئن هڪ دروازي کان گراهڪ داخل ٿئي ۽ ٻئي پاسي کان پارڪ ڏانهن پارڪنگ شيڊ ۾ وڃي سگهي. هر دفعي سان جيڪا ڪار اچي ڪار پارڪنگ ۾ بيهندي هئي ته مٿي ۽ گرد غبار جو ڏير هڪ ڪڪر وانگر اسٽور ۾ داخل ٿيندو هو ۽ اسٽور جي اندر رکيل شين تي مٿي جو هڪ تهه ڇمي ويندو هئو. اسانکي اهو ڪم ايسٽائين ڪرڻو هئو جيستائين A/C ايجاد ٿئي ۽ اسٽور ۾ لڳائجي.

تن هفتن تائين باقائدي سان اسان مسز مارتن وٽ حاضري ڏيندا رهياسين ۽ ٽي ڪلاڪ ڪم ڪندا هئاسين، ٻن پهرن تائين اسانجو ڪم ختم ٿي ويندو هئو، ۽ هو اسانکي ڏهه ڏهه سينٽ جا 3 سڪا اسانجي هٿ تي رکندي هئي. حقيقت ۾ 1950ع ۾ 30 سينٽ جي رقم ڪا وڏي رقم ڪانه هئي. ان ڏينهن ۾ ڪا مک ڪتاب جي قيمت به 10 سينٽ هئي. جيتوڻيڪ آءُ انهن پئسن جو ڪامڪ آڪائين جا ڪتاب خريد ڪري گهر هليو ويندو هوس. چوٿين هفتي جي اربع واري ڏينهن آءُ ڪم ڇڏڻ لاءِ تيار ٿي ويس، آءُ ان لاءِ هن ڪم ڪرڻ تي راضي ٿيو هوس ته آءُ مائٽيڪ جي ڊيڊ کان پئسو ڪمائڻ جو فن سکڻ ٿي گهريو ۽ حالت اها ٿي جو 10 سينٽ ۾ هڪ ڪلاڪ غلام وانگر ڪم ڪرڻ ۽ وڏي ڳالهه ته اڄ چوٿون هفتو گذرڻ جي باوجود مائٽيڪ جو پيءُ وري اسان ڏانهن ڪڏهن مڙي به نه ڏٺو ته ڪهڙي حال ۾ آهيون اسان. مجھند جي ماني تي مون مائٽيڪ کي چيو ته آءُ ڪم ڇڏڻ توڙي چاهيان، اسڪول جي پڙهائي جي حالت به خراب ٿي رهي آهي ۽ هتان جي پڙهائي ۾ به مونکي ڪا به دلچسپي نه رهي آهي ۽ آءُ هاڻي هفت جو سافٽ بال کيڏي آءُ جيڪا ٿوري گهڻي

تفريح ڪندو هوس اها به هاڻي هتي ڪم ڪرڻ کان پوءِ ختم ٿي وئي آهي، مونکي صرف 30 سينٽ ملن ٿا بس.

هن دفعي مائيڪ ڪليو ۽ مون پڇيو مانس ته توکي آخر ڪل چوڻي اچي، ان وقت منهنجي حالت ڪاوڙ ۽ مايوسي گذر هئي. ”بيڊ چيو ته ائين ٿي ٿيندو“ هو ان انتظار ۾ آهي ته اسان ڪڏهن ٿا هاز مڃون ۽ هاڻي توکي ان سان ملڻو پوندو.

چا چيو تو؟، مون ڪاوڙ ۾ چيو، ”هو منهنجي تنگ اچڻ جو انتظار ڪري رهيو هو.“

ائين ئي سمجهه مائيڪ چيو، منهنجو پيءُ ڪجهه مختلف آهي، هو جئين پڙهائڻ چاهي ٿو ان جو طريقو نرالو آهي. تنهنجا والدين گهڻو تر نصيحتون ڪندا آهن ۽ منهنجو پيءُ خاموش طبيعت آهي ۽ ٿورو ڳالهائڻ پڻ. ڇنڇر تائين تو انتظار ڪر پوءِ آءُ ان کي اطلاع ڪري ڇڏيندس ته هاڻي تون هن سان ملڻ لاءِ تيار آهين.

تنهنجي چوڻ جو مقصد اهو ٿو نڪري ته هي جيڪو ڪجهه ويل وهايو ويو منهنجي مٿان اهو ڄاڻي وائي ڪيو ويو هو. بلڪل ائين نه آهي جئين تون سمجهين ٿو، ليڪن ٿورو ڪجهه ارادي طور ڪيو ويو ۽ منهنجو پيءُ ڇنڇر واري ڏينهن انهي ڳالهه تي اسان سان ڳالهه ٻولهه ڪندو.

### ڇنڇر جي ڏينهن قطار ۾ پيهي ملاقات لاءِ انتظار

آءُ ان سان ملڻ لاءِ ۽ سامهون اچڻ لاءِ تيار هئس. منهنجو اصلي پيءُ به ان کان ناراض هئو. ان جو خيال هئو ته مائيڪ جي والد ڇاڻيلڊ ليبر Child Labour جي قانون جي خلاف ورزي ڪئي آهي ۽ ان جي لاءِ هن تي قانوني تحقيقات ٿيڻ گهرجي. منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ مونکي سمجهايو ته آءُ پنهنجي جائز حق جو

مطالبو ڪريان، مونکي گهٽ ۾ گهٽ 25 سينٽ ته ملڻ گهرجن ۽ هن جو چوڻ هئو ته تنهنجو 25 سينٽ تي ڪلاڪ جو مطالبو نٿو مڃيو وڃي ته توکي اهڙي غلامي واري ملازمت ڪرڻ نه ڪپي.

ائين ئي توکي اهڙي بيحدو نوڪري جي ڪهڙي ضرورت آهي، منهنجي غريب پيءُ مونکي مشورو ڏنو. ڇنڇر ۽ بچي آءُ وري مائيڪ جي گهر ۾ داخل ٿيس، ”ويهي رهو ۽ پنهنجي واري اچڻ جو انتظار ڪريو“، مائيڪ جي پيءُ مونکي هدايت ڪئي، جئين ئي آءُ ڪمري ۾ داخل ٿيس ته هو مڙي بيڊ رور سان گڏ ننڍي دفتر ۾ هليو ويو ۽ منهنجي نظرن کان



پري ٿي ويو. مون هيڏي هيڏي سرسري نظر وڌي مائڪ مونڪي ڪٿي به نظر نه آيو، بوڪلائجي ڪري آءُ انهن ٻن عورتن جي جهولي ۾ وڃي ڪريس جيڪي پوئين دفعي به هتي موجود هيون، هو مونڪي ڏسي کلڻ لڳيون ۽ ٿورو سرڪي مونڪي ويهڻ جي جڳهه ڏنائون.

45 منٽ گذري ويا ڪاوڙ ۾ منهنجي حالت پري هئي، ٻئي عورتون اڌ ڪلاڪ

اڳ هن ملي روانيون ٿي ويون. هڪ اڌ ٽوٽ عمر وارو ماڻهو 20 منٽن کان هتي ويٺو هئو، هو به هن سان ملي روانو ٿي ويو. ٻاهر ڏينهن خوشگوار هئو ۽ آءُ هن گهٽيل ۽ بدبودار ڪمري ۾ ويٺو هئس ته جئين مائڪ جي پيءُ سان ملاقات ٿئي، آءُ ان شخص سان ملڻ وارو هئس جيڪو تاجر آهي ۽ ٻارن کان مزدوري ڪرائي ٿو. هاڻي هن جي آفيس ۾ هلڻ ڦرڻ جون آوازن ٻڌڻ ۾ آيون، هوفون تي ڳالهه ٻولهه ڪري رهيو هئو پراڻا تائين هن مونسان ملڻ کي گوارا نه ڪيو. دل چيو پي سڀ ڪجهه ڇڏي ڪري هتان هليو وڃان پر پوءِ به رکيل رهيس

آخرڪار 15 منٽن کان پوءِ پوري 9 بجي هن مونڪي پنهنجي آفيس ۾ گهرايو،

منهن کان ڪجهه به نه ڪچيو هت جي اشاري سان

مونڪي اندر اچڻ لاءِ چيائين. ”مون ٻڌو آهي ته جيڪڏهن تنهنجي پگهار ۾ واڌارو

نه ڪيو ويو ته تون ڪم بند ڪري ڇڏيندين“ امير پيءُ پنهنجي ڦرنبڙ ڪرسي کي ڦيرائيندي مونڪان پڇيو.

”شايد ها ڇاڪاڻ ته توهان پنهنجي ڪيل وعدي جي پاسداري نه ڪئي آهي“

مون تقريباً روئڻ هارڪي انداز ۾ چيو. هڪ 9 سالن جي ٻار لاءِ عمر رسیده ماڻهون جو سامهون ڪرڻ ڏاڍو مشڪل هئو ۽ ڏپ وارو پڻ.

توهان چيو هئو ته جيڪڏهن آءُ توهان لاءِ ڪم ڪريان ته توهان مونڪي تربيت

ڏيندو ۽ مون توهان لاءِ ڪم ڪيو ۽ محنت سان ڪم ڪيو آهي، آءُ سافٽ بال جي راند

ترڪ ڪري ڪم ۾ جنٽيل رهيس مگر! اڄ ڏينهن تائين توهان مونڪي ڪجهه به ڪو نه

ٻڌايو آهي ۽ توهانجي لاءِ ماڻهن جو خيال آهي ته توهان بلڪل غلط ماڻهون آهيو، توهان

لالچي آهيو، توهان سڀ پئسو پاڻ ڪمائڻ ٿا چاهيو ۽ توهانڪي پنهنجي ملازمن جو ڪوبه

خيال نه آهي، توهان مونڪان انتظار ڪرايو ٿا ۽ مونڪي ٿوري عزت ڏيڻ جي به توهان وٽ

توفيق نه آهي، آءُ هڪ ننڍو ٻار آهيان ۽ سٺي سلوڪ جو مستحق آهيان.

امير پيءُ پنهنجي ڪرسي پوئتي ڪٽي ۽ پنهنجا هٿ ميز جي هيٺ ڪيا ۽ مونکي غور سان ڏسندو رهيو، ائين پئي لڳو ڇو هو منهنجو مطالعو ڪري رهيو آهي.

”ڪا به پراڻي ناهي“ هن چيو، هڪ مهيني جي اندر تون به منهنجن ٻين ملازمن واري ٻولي ڳالهائي رهيو آهين. ”ڇا چيو توهان“ مونکي اهو اندازو نه هئو ته هو ڇا پيو چوي ۽ مٿي رنجش ۾ هو ڳالهائيندو ويو.

منهنجو صرف اهو خيال هئو ته توهان پنهنجي وعدي مطابق مونکي سڪاريندو، ان جي برعڪس مون کي اڏيت ڏئي رهيا آهيو، هي ظلم آهي هڪ تمارو ڏوڏلڙ.

”مان توکي پڙهائي رهيو آهيان“ امير پيءُ اطمينان سان چيو، ”تو مونکي ڪجهه به نه پڙهايو آهي“ مون ڪاوڙ مان چيو، جڏهن کان مون تنهنجي استور ۾ ڪم ڪرڻ شروع ڪيو هڪ دفعو به تو مون سان ڳالهائڻ پسند نه ڪيو.

10 سينٽ جي ڪلاڪ ڪهڙي ڳالهه آهي، آءٌ حڪومت کي ان باري ۾ ٻڌائيندس. اسان وٽ ٻارن جي مزدوري جي باري ۾ قانون آهن، تو کي به اها ڳالهه معلوم هوندي ۽ منهنجو پيءُ حڪومت جو ملازم آهي.

امير پيءُ چوڻ لڳو ته هاڻي تون بلڪل انهن ماڻهن جي لهجي ۾ ڳالهائي رهيو آهين، جيڪي تو کان پهريان مون کان ملازمت وٺڻ آيا، اهي ماڻهون جن کي مون ڪڍي ڇڏيو يا پاڻ نوڪري ڇڏي ويا، ”ته هاڻي توکي ڇا چوڻو آهي“ مون بهادري سان هن کي سوال ڪيو. تو مون سان ڪوڙ ڳالهائيندو آهي، مون تولا ڪم ڪيو ۽ تو وعدو ڪري وفائي نه ڪئي ۽ مونکي ڪجهه به نه سيکاريو.

تو کي ڪئين خبر پئي ته مون توکي ڪجهه به ڪونه سيکاريو آهي؟، امير پيءُ پر سکون ٿي چوڻ لڳو. تو مون سان ڳالهه ٻولهه تائين به لفظ به نه ڳالهائيا تن هفتن تائين آءٌ لڳاتار ڪم ڪندو رهيس پر تو مونکي ڪا به تعليم نه ڏني، مون منهن ڦيرائي ڪري چيو. ”ڇا پڙهائي مان تنهنجي مزاد ڳالهه ٻولهه ڪرڻ آهي يا ليڪچر ڏيڻ آهي“ امير پيءُ مون کان پڇيو. ”ها“ مون جواب ڏنو.

”اسڪول ۾ توهان کي ان طريقي سان پڙهائيندا آهن“، منهنجي پيءُ ڪلندي مون کان پڇيو. پر زندگي هن طرح ڪونه ٿي سيکاري ۽ منهنجي خيال ۾ زندگي هڪ بهترين استاد آهي گهڻو تر هيءُ توهان سان ڳالهه ٻولهه ڪا نه ڪندي آهي. جاڳو آءٌ توکي

ڪجهه سيڪارڻ ٿي چاهيان، بس هيءُ توهان کي هتي هتي ڏڪا ٻاراڻيندي آهي ۽ هر ڏڪي کان پوءِ چوندي آهي جاڳو مان توکي ڪجهه سيڪارڻ چاهيان ٿي!

هي شخص ڇا چئي رهيو آهي، مون خاموشيءَ سان دل ۾ سوال ڪيو، مون کي ڏڪا ڏئي مونسان زندگي ڳالهائي رهي آهي ۽ مون اتي جو اتي فيصلو ڪري ورتو ته مون کي ملازمت ڇڏڻي آهي، مان ڪنهن بيوقوف ماڻهون سان ڳالهائي رهيو آهيان. جيڪڏهن تون زندگيءَ کان سبق سڪندين ته بهتر ٿيندو، اڳر تون ائين نه ڪندين ته پوءِ هو توکي هتي هتي ڏڪا ڏيندي رهندي.

ماڻهون اڪثر ٻه ڪم ڪندا آهن هڪ ته هو زندگي کي کليل ڇڏي ڏيندا آهن ته زندگي هنن کي هيڏي هوڏي ڏڪا ڪارائيندي آهي ۽ ڪجهه ماڻهون وري ڪاوڙ ۾ اچي جوابي ڏڪو زندگي کي ڏيندا آهن، ليڪن هو پنهنجي ملازمت، گهر واري، زال ۽ ٻارن کي پوئتي ڏڪي ويندا آهن، انهن کي اهو افسوس نه هوندو آهي ته ڏڪا ته انهن کي زندگي ڏئي رهي آهي.

مون کي هن بڪواس مان ڪجهه به سمجهه ۾ ڪونه ٿي آيو. ”اسان سڀني کي زندگي ڏڪا ڏيندي آهي، ڪجهه هار مڃي وٺندا آهن ۽ ڪجهه مقابلو ڪندا آهن، ڪجهه ماڻهون پرائيندا آهن ۽ اڳتي وڌي ويندا آهن ۽ اهي چاهيندا آهن ته زندگي انهن سان اهو سلوڪ ڪري، اهي اهڙا ماڻهون هوندا آهن جن کي ڪجهه

حاصل ڪرڻ ۽ سڪڻ جي خواهش هوندي آهي، ۽ هو سڪندا آهن ۽ اڳتي وڌندا ويندا آهن، ڪجهه ماڻهون وري پنهنجا هٿيار ڦٽا ڪندا آهن ۽ ڪجهه ماڻهن جو جهڙا وري اڳيان بيهي مقابلو ڪندا آهي.“ امير پيءُ اتي پراڻي دري بند ڪئي جنهن کي مرمت جي اشد ضرورت هئي. جيڪڏهن تون اهي ٻڌايل سبق سکي وٺندين ته تون جلد هڪ عقلمند ۽ خوشحال نوجوان ٿي پوندين ورنه بقا يا زندگي، پنهنجي نوڪري ٿوري پگهار لاءِ پنهنجي مالڪ کي ملامت ڪندي گذاريندي تمام طر زندگي تون هن عظيم رستي جي موقع لاءِ ٺهاريندو رهندين جيڪا تنهنجا سمورا مالي مسئلا حل ڪري ڇڏيندي.

امير پيءُ منهنجي طرف ڏٺو ته مان هن جي ڳالهه ٻڌي رهيو آهيان يا نه، هن جون اکيون موٽسان مليون ۽ گهوري اسان هڪ ٻئي کي ڏٺو ۽ اکين ٿي اکين ۾ تمام گهڻن پيغامن جي منتقلي ٿي وئي. هن جو آخري پيغام سمجهي مون پنهنجون اکيون هيٺ جهڪائي

چڏيون ۽ مونکي خبر پئجي وئي ته هوئيڪ چئي رهيو آهي ۽ آءٌ هن تي هروڀرو الزام لڳائي رهيو هوس، جڏهن ته آءٌ پاڻ هن وٽ هلي آيو هوس ۽ مان ئي هن سان وڙهي رهيو آهيان. امير پيءُ چونڊو رهيو، ”يا تون اهڙو ماڻهون آهين جنهن جي تمام ننڍي ڏاڍي ۽ ذرا به مشڪل سامهون اچڻ تي حوصله هاري ٿو ويهين، انهي صورت ۾ تون تمام زندگي محفوظ بچ تي کيڏندو رهندين. صحيح ڪم ڪندين ۽ سٺن ڏينهن جو انتظار ڪندو رهندين، اهي سٺا ڏينهن ڪڏهن به ڪونه ايندا.“ بيڪار پوڙهو ٿي هن دنيا مان هليو ويٺين، تنهنجا گهڻا دوست هوندا جيڪي: ”ي ان لاءِ پسند ڪندا ته تون هڪ سٺو محنتي انسان هئين.“

مگر سچ ته اهو آهي ته زندگيءَ ترقي ڏکڻي پنهنجي سامهون جهڪائي ڇڏيو آهي، حقيقت اها آهي ته تون خطرا خريد ڪرڻ کان ڊڄين ٿو، تون ڪامياب، ٿيڻ چاهين ٿو مگر ناڪامي جو ڊپ توکي ڪاميابي جي خوشيءَ کان وڌيڪ وڪوڙي ويو آهي، صرف تون اهو چائين ٿو ته توکي ڪوشش ڪانه ڪئي ۽ توهي هميشه محفوظ رهي ڪري راند کيڏي. اسان جون اڪيون وري هڪ دفعو ٻيهر مليون. 10 سيڪنڊ اسان هڪ ٻئي کي ڏٺو ۽ جڏهن پيغام موصول ٿيا ته مون اڪيون ٻئي طرف موڙي ڇڏيون. ”توهان مونکي ڏکا ڏيندا آهيو“ مون پڇيو، ”ڪجهه ماڻهن جو شايد اهو ئي خيال هوندو“ هن مسڪرائيندي چيو ته آءٌ صرف زندگي سان تنهنجو تعارف ڪرائي رهيو آهيان. ”ڪهڙو تعارف“ مون پڇيو، آءٌ هاڻي به ناراض هئس پر آهسته آهسته تجسس جو احساس منهنجي مٿان غالب ٿيندو ٿي ويو. توهان ٻئي پهريان ماڻهون آهيو جن مون کان پئسن ٺاهڻ جي باري ۾ پڇيو آهي، منهنجا 150 ملازم آهن پر ڪڏهن به انهن مان ڪنهن به هڪ مون کان اڄ ڏينهن تائين پئسن ڪمائڻ جي طريقو جي باري ۾ نه پڇيو آهي. هو مون کان پگهار وٺڻ ٿا اضافو جي ڳالهه ڪن ٿا ۽ بس، حالانڪ هنن جي زندگي پئسن ڪمائڻ جي ڪم ۾ گذري وڃي ٿي انهن کي اهو به معلوم نه آهي ته ڪنهن شي کي حاصل ڪرڻ ۾ ڪوشش ڪندارهن. آءٌ غور سان ويهي هن جون ڳالهيون ٻڌندو رهيس، ته جيئن جڏهن مائيڪ مونکي ٻڌايو ته تون پئسن ڪمائڻ جي باري ۾ سڪڻ چاهين ٿو ته مون هڪ اهڙو رستو اختيار ڪيو جيڪو زندگي جي بلڪل ويجهو هئو.

آءٌ بيشڪ ڪيترو به ڳالهائين پر ايستائين جو منهنجون زبانون ٽوڪجي وڃن مگر تنهنجي سمجهه ۾ ڪجهه به نه ايندو، ته جيئن مون ڪوشش ڪئي ته زندگي توکي

ٿورو گهڻو ڌڪا ڏئي يا گهلي تڪ تون منهنجي ڳالهه ٻڌڻ جي ڪابل ٿي سگهين، انهي لاءِ آءٌ توکي 10 سينٽ جي ڪلاڪ ڏيندو هئس ته تون 10 سينٽ جي ڪلاڪ جي ڪم ڪرڻ کانپوءِ توڇا سگهو آهي؟. امير پيءُ مون کان پڇيو، هي ته مان بلڪل هلڪڙو ماڻهون آهيان ۽ پنهنجي ملازمن کي بليڪ ميل ڪندو رهان ٿو.

امير پيءُ ڪرسي اڳتي پوئتي ڪندي زور سان کلڻ شروع ڪيو، جڏهن اها ڪل رڪي ته هن چيو ته تون ڪي پنهنجو نقطو نظر تبديل ڪرڻو پوندو، مون تي الزام تراشي بند ڪر ۽ انهي سوچ کان نجات حاصل ڪر ته آءٌ تنهنجي مشڪلاتن جو ذميدار آهيان اگر تون اهو سمجهين ٿو ته آءٌ تنهنجو قصور وار آهيان ته پوءِ مون کي بدلاءِ پر جيڪڏهن اهو الزام توتي ٿو اچي ته پوءِ تون پاڻ کي بدلاءِ، ڪجهه سگهي وٺ ۽ عقل ۾ واڌارو ڪر، اڪثريت انهن ماڻهن جي آهي جيڪي سڄي دنيا کي سواءِ پنهنجي بدلائڻ جي خواهش رکندا آهن، منهنجي ڳالهه ٻڌ، دنيا کي بدلائڻ بجاءِ خود پاڻ کي بدلائڻ تمام آسان آهي.

”مون کي سمجهه ۾ ڪونه آيو“ مون چيو، تون پنهنجن مسئلن جي ڪري مون کي تصور وار نه ٺاه.

منهنجي امير پيءُ بي صبري سان اهو چيو، ليڪن تون ته مون کي 10 سينٽ في ڪلاڪ ٿي ڏيندين. ”پوءِ توڇا سگهو“، منهنجي دولتمند پيءُ چيو، ”تون بي قدر آهين“ مون زوردار آواز ۾ چيو، ته تنهنجي خيال ۾ اهو سڀ تصور منهنجو آهي، امير پيءُ چيو، ”بلڪل“. اگر تنهنجو حال اهو رهيو ته تون ڪڏهن به ڪجهه به سگهي نه سگهندين، اگر تون اهو سمجهندو رهين ته مسئلو مان آهيان ته پوءِ تون پيو متبادل ڪهڙو آهي؟.

اگر تون منهنجا پئسو نه وڌايا ۽ مون کي وڌيڪ عزت نه ڏني ۽ مون کي نه پڙهايو ته مان هيءُ تنهنجي نوڪري ڇڏي ڏيندس. ”تو صحيح چيو“ امير پيءُ چون لڳو، گهڻو تر ماڻهون ائين ئي ڪندا آهن، هو هڪ نوڪري ڇڏي ٻي نوڪري جي تلاش ۾ نوڪري پوندا آهن، ان اميد تي ٻي نوڪري منهنجي گهرجن پٽاندر هوندي ۽ پئسو ۽ موقعه به گهڻا هوندا، انهن جي خيال ۾ ائين ڪرڻ سان مسئلا حل ٿي ويندا ۽ ڪافي ماڻهون ائين بلڪل نه ڪندا آهن. ”ته پوءِ مسئلو ڪئين حل ٿيندو انهن 10 سينٽ تي گذارو ڪري خوش رهان“ مون پڇيو.

امير پيءُ مسڪرايو ۽ ماڻهون ائين ڪندا پگهار جو چيڪ وصول ڪندا هالانڪ هنن کي خبر آهي ته ايترو پئسن سان هنن جو گذارو مشڪل آهي ڇو به هو ائين ڪندا

رهندا ۽ ان موقعي جي تلاش ۾ رهندا ته ڪڏهن ٿي هنن جي پگهار وڌي ته مسٽر جو حل ٺڪري پوندو. گهڻو ڪري ماڻهن هڪڙي نوڪري تي گذارو ڪندا، پر ڪجهه انهن مان پي نوڪري جي تلاش ڪندا ۽ وڌيڪ محنت ڪندا پر پگهار جو چيڪ اهو ٿي سڀ پورٽ وارو ملندڙ. آءُ ويٺي ويٺي فرش تي ٽڪيندو رهيس ۽ انهي سيق مان مطلب ڪيڏ جي ڪوشش ڪري رهيو هوس جيڪو امير پيءُ مونکي سيکاريو، ۽ مون ڪٿڻ مٿي ڪري پنهنجو سوال ڏهرايو ته پوءِ مسئلو ڪيئن حل ٿيندو؟

انهيءَ سان ”۽ هن منهنجي دماغ ۾ پنهنجي آڱر سان ٺونگو هنيو، هي تنهنجو جيڪو هن ڪنن جي درميان آهي، هي مسئلي کي حل ڪندو. اهو ئي وقت هئو جيڪو منهنجي امير پيءُ ان حقيقت کي سمجهي ورتو، جنهن جي ڪري ئي منهنجي غريب پيءُ ۽ پنهنجي ملازمن کان هن کي الڳ ڪري ٿو ۽ انهي جي بدولت جلدي ئي هوائي جي امير ترين ماڻهن ۾ هن جو شمار ٿيڻ لڳو، جڏهن ته منهنجو غريب پيءُ جيڪو تمام وڏو پڙهيل ماڻهو هئو سڄي زندگي تڪڙن ستن جو شڪار رهيو. هي هڪ منفرد ۽ انوکو نقطو نظر هو جنهن هن جي زندگي کي بدلائي ڇڏيو.

غريب ۽ متوسط ماڻهو پئسو لاءِ ڪم ڪندا آهن جڏهن ته امير ماڻهو پئسو کان ڪم وٺندا آهن.

چنچر جي روشن صبح آءُ هڪ انوکو نقطو نظر سڳي رهيو هوس ۽ جيڪو ڪجهه مونکي منهنجي غريب پيءُ سيکاريو هئو، اهو هن کان بلڪل ايتو هئو؟ 9 سالن جي عمر ۾ مونکي خبر پئي ته، پئي پيءُ مونکي پڙهائڻ چاهين ٿا، پئهي مونکي مطالعي جي طرف مائل ڪيو پر پئهي جي سوچ ۾ ٻي حد تضاد هئو. منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ چوندو هئو ته اهو ئي ڪريو جيڪو مون ڪيو، پٽ آءُ چاهيان ٿو ته محنت سان پڙه سٺا گريڊ ڪٿ تڪ توکي سٺي نوڪري ملي سگهي ۽ ڪنهن وڏي فرم ۾ پرڪشش مراعات ملي سگهن. منهنجو امير پيءُ چاهيندو ته مان اهو ڪجهه سڪان ته پئسو ڪهڙي طريقي ڪم ڪري ٿو ته جيئن آءُ ان کان

ڪهڙيءَ طرح ڪم وٺي سگهان. اهي اهي سبق جيڪي سڄي عمر آءُ سڳي سگهيس ٿي انهن لاءِ ڪنهن به ڪلاس روم جي ضرورت نه هئي. منهنجي امير پيءُ منهنجو پهريون سبق جاري رکيو ”آءُ خوش آهيان ته 10 سينٽ جي ڪلاڪ توکي ٽڪائي وڌي اڳ تون هن کي ناراض ٿيڻ کان سواءِ ٽي قبول ڪري وٺي ها ته آءُ توکي ڪڏهوڪو فارغ ڪري

ڇڪو هجان ها. ڄاڻ حاصل ڪرڻ لاءِ زور لڳائڻ پوندو آهي ڪاوڙ به ايندي آهي، جذبات به ڏاڍا ايندا آهن، انهن لاءِ هڪ پڪي خواهش ضروري آهي ۽ ڪاوڙ هن جو اهم حصو آهي ۽ جڏهن ڪاوڙ ۽ پيار ملندا آهن ته جذبات جي شروعات ٿيندي آهي ۽ جڏهن معاملو پئسن ڪمائن جو هجي ته پوءِ عام طور تي ماڻهون ٿڌي دل سان سوچيندا آهن ۽ احتياط سان پير کڻندا آهن. هي ماڻهون جذبات کان خالي هوندا آهن، جذبات انهن جي رهنمائي نه ڪندي آهي ۽ خوف انهن کي اڳتي وڌائيندو آهي. ”تڏهن ئي تون پئسن تي ڪم ڪرڻ لاءِ راضي ٿي ويندا آهن“ مون چيو. ”بلڪل“ منهنجي امير پيءُ چيو، ڪجهه ماڻهن جو چوڻ آهي ته اسان پنهنجي ملازمن کي بليڪ ميل ڪري انهن کي حڪومت ۽ شگر پلاٽ مشين جي پيٽ مرگهٽ پگهار تي نوڪري ۾ رکندا آهيون. آءٌ چونڌس ته هو پاڻ بليڪ ميل ٿيڻ ٿا هي انهن جو خوف هوندو آهي جيڪو ائين ڪرڻ تي هنن کي راضي ڪندو آهي. ”ڇا توهان کي اهو خيال نه ٿو اچي ته هنن ملازمن کي وڌيڪ پگهار ڏيندا رهو“ مون چيو. نه ڇا هنن جا مسئلا گهڻو پئسن ڏيڻ سان حل ٿي ويندا، تون پنهنجي پيءُ کي ڏس هو ڪافي ڪمائي ڪندو آهي.

۽ اڄ به هن کي واجبات ڏيڻ وقت تنگي ڏسڻي پوندي آهي، عام طور تي جڏهن ماڻهن جي آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي ته انهي حساب سان انهن جي مٿان قرض به وڌندو آهي.

توهان ان لاءِ 10 سينٽ في ڪلاڪ جي حساب سان ڏئي رهيا آهيو، هي ان سبق جو حصو آهي، مون مسڪرائيندي چيو. ”بلڪل ٺيڪ“ تون ڄاڻين ٿو ته تنهنجي پيءُ بهترين ادارن ۾ تعليم حاصل ڪئي ته جيئن سٺي نوڪري حاصل ڪري سگهي ۽ هن کي سٺي نوڪري ملي وئي پر ان جي باوجود هن کي مالي مسائل جو سامهون آهي ڇاڪاڻ ته ڪنهن به تعليمي اداري هن کي ماليات جي باري ۾ ڪڏهن به ڪجهه نه پڙايو هو. سڀ کان وڌيڪ اهو ته هو پئسن لاءِ ڪم ڪري رهيو آهي. ”۽ توهان نه“ مون پڇيو. ”نه غالباً نه“ امير پيءُ چيو، جيڪڏهن تون پئسن لاءِ ڪم ڪرڻ چاهين ٿو پوءِ اسڪول وڃ اتي توهان کي بهتر تعليم ڏني ويندي، ليڪن تون ڄاڻڻ چاهين ٿو ته پئسن کي ڪئين پنهنجي اختيار ۾ ڪري ان مان ڪم وٺي سگهجي ته هن جي تعليم آءٌ توکي ڏيندس. مگر هڪ صورت ته تون حاضر هجين. ”ڇا اها تعليم هر ڪنهن سکڻ جي ڪوشش کان به ڪئي هوندي“ مون پڇيو. هاڻي انهي جي ٺيڪر ڇڏ اهو سمجهي ڇڏ ته خوف ئي آهي جيڪو

ماڻهون کي دير تائين هڪ ئي نوڪري ڪرڻ تي مجبور ڪري ٿو. ۽ اهو خوف ئي هوندو آهي ته قرض واپس ڪرڻ سان تنگي جو منهن نه ڏسڻو پوي. هن کي خوف هوندو آهي ته هن کي نوڪريءَ مان ڪڍيو نه وڃي ۽ هن کي ان ڳالهه

جو ڊپ هوندو آهي ته پئسہ ڪٿي ڪٿي نه پون ۽ هونئين سري کان آغاز ڪرڻ کان گهٻرائيندا آهن. هي قيمت آهي جيڪا هڪ تجارت جي سڪڻ کانپوءِ پئسن جي لاءِ ڪم ڪرڻ جي صورت ۾ انسان کي ادا ڪرڻي پوندي آهي. گهڻو تر ماڻهون پئسہ جا غلام بنجي ويندا آهن ۽ پوءِ پنهنجي پاس تي ڪاوڙ ڪندا آهن. ”پئسہ تي ڪنٽرول ڪرڻ کانپوءِ ان کي پنهنجي ڪم ۾ آڻڻ جو تصور عام تعليم کان قدرن مختلف آهي“ مون پڇيو. هوائي ۾ چنچر جي حسين صبح جو اسان خاموشي سان ويٺا رهياسين ۽ منهنجا پيا دوست سوٽ پال جي راندد شروع ڪرڻ وارا هوندا ۽ آءٌ پنهنجي ان 10 سينٽ جي ڪلاڪ جي نوڪري ۾ خوش هوس. آءٌ ڄاڻندو هوس ته تمام جلد آءٌ هن ڳالهه کي سڪڻ وڃي رهيو آهيان جو منهنجا دوست اسڪول جي پڙهائي دوران ڪڏهن به سڪي ڪونه سگهندا. ”سڪڻ لاءِ تيار آهين“ منهنجي پيءُ پڇيو. ”بلڪل“ مون کلي چيو.

”مون پنهنجي وعدي جو پرم رکيو ۽ توکي پري کان پڙهائيندو رهيس.“ 9 سالن جي عمر ۾ توکي اهو اندازو ٿيو ته پئسہ لاءِ ڪم ڪرڻ جو احساس ڪئين هوندو آهي. پنهنجي انهي هڪ مهيني کي جيڪڏهن تون 50 سالن سان ضرب ڏين ته توکي بخوبي خبر پئجي ويندي ته ماڻهو سڄي عمر ڇا ڪندا آهن. ”آءٌ تنهنجو ڄاڻا“ مون چيو. ”جڏهن تون قطار ۾ ويهي پنهنجي واري اچڻ جو انتظار

ڪري رهيو هئين ته توکي ڪئين لڳو“ هڪ دفعو تون نوڪري ڪرڻ لاءِ آئين ۽ ٻيو دفعو پگهار وٺائڻ لاءِ. ”ڏاڍو برو لڳو“ مون چيو. اگر تون پئسہ جي لاءِ ڪم ڪرڻ چاهيندين ته زندگي ۾ اهڙي طرح قطارن ۾ بيٺو پوندو ۽ انتظار ڪرڻو پوندو. امير پيءُ چيو. ”۽ توکي ڪئين لڳو جيڏي مهل مسز مارٽن توکي ٽي ڪلاڪ ڪم ڪرڻ کانپوءِ 3 سڪا تنهنجي هٿ تي رکيا“. مون محسوس ڪيو ته معاوضه ڪافي نه هو. هي ڪجهه به ڪونه هو مون کي سخت مايوسي ٿي“ مون چيو. اڪثر ڪري ملازم جڏهن پنهنجي پگهار جي چيڪن تي نظر وجهندا آهن ته انهن جو به اهو ئي حال هوندو آهي. خاص طور تي جڏهن انهن مان انڪم ٽيڪس ۽ ٻين قرضن جي وصولي ٿي ويندي آهي ته گهڻو تر مزدورن کي مزدوري پوري نه ٿي ملي“ مون حيران ٿي پڇيو. ”نه“ امير پيءُ چيو. حڪومت پهريان



پنهنجو حصو ڪٽيندي آهي، ”هوائين ڪئين ڪندا آهن“. مون پڇيو، ٽيڪس ته ادا ڪرڻو پوندو آهي، منهنجي امير پيءُ چيو، جڏهن توهان ڪمايو ٿا ته ڪمائي ٿي ٽيڪس ادا ڪريو ٿا، جڏهن توهان خرچ ڪريو ٿا ته وري ٽيڪس ڏيو ٿا. جڏهن توهان بچت ڪريو ٿا ته ٽيڪس ڏيو ٿا، جڏهن توهان مروتا تڏهن به ٽيڪس ڏيو ٿا.

ماڻهون حڪومت کي ائين ڪرڻ جي اجازت چوڻا ڏين، امير ماڻهون اجازت نٿا ڏين، امير پيءُ ڪلندي چيو، ٽيڪس صرف غريب ۽ درميانه ماڻهون ادا ڪندا آهن، آءٌ توسان شرط رکڻ لاءِ تيار آهيان ته منهنجي ڪمائي تنهنجي پيءُ جي ڪمائي کان وڌيڪ آهي پر هو مون کان وڌيڪ ٽيڪس پريندو آهي. هوائين ڪئين ٿو ٿي سگهي، مون پڇيو، 9 سالن جي عمر ۾ هي تضاد مون کي ڏاڍو عجيب لڳو، ماڻهون حڪومت کي اهڙي زيادتي ڪرڻ کان روڪين ڇو ڪونه ٿا.

جڏهن امير پيءُ خاموشي سان ويٺو رهيو ”مون سمجهيو ته هو چاهي ٿو ته آءٌ ڳالهائين گهٽ پر ٻڌان وڌيڪ ۽ آخرڪار جڏهن آءٌ پر سکون ٿيس پوءِ به اهڙين ناانصافين تي ڪاوڙيل هئس، ۽ آءٌ اهو به ڄاڻندو هوس ته منهنجو غريب پيءُ هر وقت ڳرين ٽيڪسن جو بار جو ڳالهائين ڪندو رهندو هئو، پر سواءِ ان جي هن ٻيو ڪجهه به نه ڪيو يعني ڳورا ٽيڪس ادا ڪرڻ چا زندگي هن کي ڏڪاري رهي آهي؟

امير پيءُ هاڻي مون کي گهوري رهيو هو ۽ چوڻ لڳو ته ”ڇا تون هاڻي پڙهائي لاءِ تيار آهين“ ۽ مون هاڻوڪار ۾ پنهنجي ڪنڌ کي لوڏيو، جيئن ته مون چيو ته توکي اڃا گهڻو ڪجهه سگهو آهي پئسو کي صحيح استعمال مصرف ۾ آڻڻ لاءِ سڄي زندگي سگهو پوندو آهي، عام ماڻهون چار سال ڪاليج ۾ گذاريندا آهن ۽ هنن جي تعليم مڪمل ٿي ويندي ۽ آءٌ اهو سمجهان ٿو ته هي علم مون کي سڄي زندگي سگهو پوندو.

ڇاڪاڻ ته هن جي باري ۾ ٻين جيئن ڪئين مون کي وڌيڪ معلومات حاصل ٿيندي، تنهن مون کي احساس ٿيندو آهي ته هن دفعي سان مون کي اڃا وڌيڪ ڪجهه ڄاڻڻ گهرجي جڏهن ته عام ماڻهون هن علم جي باري ۾ تمام گهٽ ڄاڻ رکندا آهن. هو پڙهائي ختم ڪرڻ شرط نوڪري ڪرڻ شروع ڪري ڏيندا آهن، جيڪو بڪ کي ميزان ڪري ڇڏيندا آهي ۽ بس — ان تي به هو مالي مسئلن جو روڻ روڻ ڪندا آهن ۽ ان سوچ ۾ هوندا آهن ته ڀڳهار وڌندي ٿي هنن جا حالات ٿيڪ ٿي ويندا. تمام گهٽ ماڻهن کي اها ڄاڻ هوندي آهي ته انهن جي مالي مشڪلات جو حل انهن جي مالياتي تعليم آهي.

”ته پوءِ منهنجي غريب پيءُ جو مسئلو اهو آهي ته هو ان مالياتي تعليم کي نٿو ڄاڻي“ پريشاني جي عالم ۾ مون پڇڻ شروع ڪيو. منهنجي هڪڙي ڳالهه ٻڌڻ دولتمند پيءُ چيو ”دولت کي پنهنجي ڪنٽرول ۾ ڪرڻ جي علم جو ٽيڪس هڪڙو، تمام ننڍڙو حصو آهي، اڄ آءٌ صرف اهو ڄاڻڻ جو خواهشمند هوس ته هن علم کي حاصل ڪرڻ جي خواهش ڪٿي تنهنجي ٿڌي ته ٿي وئي آهي، گهڻو ڪري ماڻهون پوئتي هٽي ويندا آهن. هو اسڪول وڃي پشور تعليم حاصل ڪندا آهن ۽ پوءِ نوڪري ڪرڻ شروع ڪندا آهن ۽ سٺي پگهار تي عيش ڪندا آهن. پوءِ اچانڪ هڪ اهڙو ڏينهن ايندو آهي ته هنن کي احساس ٿيندو آهي ته هو مالي مسئلن ۾ گهيرجي چڪا آهن ۽ هاڻي هو جيڪڏهن ان مان نڪرڻ به چاهين ته نه ڪري سگهندا آهن ۽ پنهنجي نوڪري وارو ڪم نه ڇڏي سگهندا آهن. اهو ان جو خلاصو آهي ته توهان صرف پئسن ڪمائڻ لاءِ ڪم ڪندا آهيو ۽ ان جي ڄاڻ اوهان وٽ هوندي آهي بجاءِ ان جي ته پئسو اونهان لاءِ ڪم ڪري ڇا اڃا به توکي هن علم حاصل ڪرڻ جو شوق آهي“ امير پيءُ پڇيو. مون وري به هاتو ڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو. ”بلڪل ٺيڪ آهي“ امير پيءُ چوڻ لڳو ”هاڻي واپس ڪم تي وڃ هن پيري بغير پئسن جي ڪم ڪندڙو“.

”ڇا چيو توهان“، مون حيرانگي وڃان ڳالهائين. ”جو مون کي چوڻو هو ته هاڻي ٻڌي ورتو، تون ان طرح هفت ۾ 3 ڪلاڪ روز ڪم ڪندين ۽ توکي ڪوئي به معاوضو نه ڏنو ويندو“، تون پئسن جي لاءِ نه ڪمائڻ جي علم جي باري ۾ ڄاڻ جو خواهشمند آهين نه هاڻي هن دفع توکي ڪجهه به ڪونه ٿو ڏيان“.

جيڪو آءٌ ٻڌي رهيو هوس انهيءَ تي منهنجي ڪنن کي ڪوبه اعتبار ڪونه پئي آيو. ”مان ان باري ۾ مائيڪ سان به ڳالهه ٻولهه ڪري چڪو آهيان“ هو ته ٻيهر يائين بغير معاوضه جي ٿريو فوننگار جي ڪم ۾ رجھي ويو آهي، ۽ سوچيم ته بهتر اهو ٿيندو ته آءٌ جي جلدي پنهنجي ڪم ڪار ۾ مشغول ٿيان هتان ڪجهه نه ورنڊو.

”هي ٺيڪ نه آهي“ توهان کي ٿورو ڪجهه ڏيڻو پوندو، مون زودار آواز ڪڍي چيو ته متان به ڪجهه وري پئي. ”تو پاڻ تي ته چيو آهي ته تون سڪڻ ٿو چاهين جيڪڏهن تون اهو نٿو سڪڻ چاهين ته پوءِ تون به انهن پوڙهن عورتن ۽ هن اڏڻو ماڻهون وانگر ٿي ويندين جيڪي پئسن لاءِ ڪم ڪندا آهن ۽ هميشه ڍڄندا آهن ته ڪٿي مان هنن کي نوڪريءَ مان ڪڍي نه ڇڏيان، يا وري پوءِ پنهنجي پيءُ وانگر ٿي ويندين ۽ اهو گمان ڪندو رهندو

آهي. ته جيڪڏهن هن کي ٻيا به پئسو ملي وڃن ته پوءِ هن جي مشڪلات جو تارو ٿي سگهي ٿو. اگر تون اهو چاهين ٿو ته پوءِ آءُ پراڻي وعدي مطابق توکي 10 سينٽ جي ڪلاڪ جو اجورو ڏيڻ لاءِ تيار آهيان، يا ته تون وري ائين ڪندين جئين ماڻهون وڌا ٿي ڪندا آهن، معنيٰ ته گلا ڪرڻ ته پگهار ٿورو آهي ۽ ڪم ڇڏي هليا وڃو ۽ ڪنهن به نوڪريءَ جي تلاش ڪندا رهو ۽ حاصل ڪريو.

“آءُ ڇا ڪريان” مون پڇيو.

منهنجي امير پيءُ منهنجي دماغ کي ٺونگو هنيو ۽ چوڻ لڳو ان کي استعمال ڪر، جيڪڏهن تون هن کي صحيح استعمال ڪيو ته پوءِ هي موقعو وري توکي ڏيڻ تي تون جلدي منهنجو شڪر گذار ٿيندين ۽ تمام جلدي تون دولتمند انسان بنجي پوندين. آءُ اتي بيٺو رهيس مون کي اڃا به يقين ڪونه ٿي آيو ته مون کي هن نامعقول معاهدي ته ڪهڙو رد عمل ظاهر ڪرڻ گهرجي. آءُ ته پگهار وڌرائڻ آيو هوس ۽ مون کي اهو چيو پيو وڃي ته مفت ۾ ڪم ڪر. امير پيءُ وري به منهنجي دماغ کي هلڪي ٿڌڪي هڻين ۽ چيو ته هن کي استعمال ڪر ۽ وڃي ڪم شروع ڪر.

امير ماڻهون پئسو استعمال ڪري ڪم وٺندا آهن.

مون پنهنجي غريب پيءُ کي اهو ڪونه ٻڌايو ته آءُ بغير پئسن جي ملازمت ڪري رهيو آهيان، اها منهنجي ڳالهه هن کي سمجهه ۾ نه اچي ها ۽ مون کي تفصيل ٻڌائڻ ڏاڍو ڏکيو ٿي پوي ها، ڇاڪاڻ ته اڃا تائين آءُ به اونڌاهه ۾ روشني جي تلاش ڪري رهيو هوس، وڌيڪ تي هفتي اسان بغير معاوضي جي ڪم ڪندا رهياسين، هاڻي مون کي ڪا به مشڪل نه هئي، ڇاڪاڻ ته آءُ ڪم جو عادي ٿي چڪو هوس، بس صرف هڪ مشڪل هئي ته مان بيس بال ڪيڊٽ ڪان محروم ٿي ويو هوئس يا چنڊ ڪامڪ بوڪ جيڪي آءُ خريد ڪرڻ چاهيان ٿي نه وٺي سگهيو هوس.

دولتمند پيءُ ٽئين هفتي ۾ منجهند جو هتي آيو، اسان هن جي ترڪ جي انجن جو آواز ٻڌو ڇوڪرو پارڪ ۾ اچي جهڪو ٿيو ۽ اندر داخل ٿي مسز مارٽن کي پرچونش انداز سان اچي مليو، هتان هتان جون ڳالهائون ڪرڻ کانپوءِ ڀڄڻ لڳو ته ڪاروبار ڪٿين پيو ٿو هلي ۽ هن فريزر مان ٻه آئيس ڪريم ڪڍي ورتا ۽ مسز مارٽن کي ان جي رقم ڏني ۽ اشاري سان اسان کي سڏ ڪيو.

ٻارو اچو ته ٿورو گهمون. رستي کي ڪراس ڪري اسان هڪ سر سبز پارڪ ۾ داخل ٿياسين جتي ڪجهه چوڪرا سافٽ بال کيڏي رهيا هئا ۽ هن هڪڙي مڙي تي ويهي اسان ٻنهي کي آڻيس ڪري هٿ ۾ ڏنا ۽ حال احوال وٺڻ شروع ڪيا ”ڪئين پيا وڃو“ بلڪل ٺيڪ“ مائيڪ چيو ۽ مون به هائو ڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو.

”ڪجهه سڪيو“

مائيڪ ۽ مون هڪ ٻئي کي ڏٺو ۽ ڪلهن کي مٿي ڪندي انهي وقت انڪار ۾ ڪنڌ هلايو. زندگي جي سڀ کان وڏي قاسي کان بچاءُ.

توهان کي سوچ ويچار ڪرڻ گهرجي ته زندگي جو سڀ کان وڏو سبق توهانجي سامهون آهي، اگر توهان اهو سبق سکي ورتو ته زندگي آساني ۽ آزادي سان گذاريندو، اگر نه سڪيو ته پوءِ توهان مسز مارٽن ۽ انهن ماڻهن جهڙا ٿي ويندو جيڪي اڄ پارڪ ۾ سافٽ بال کيڏي رهيا آهن.

اهي ٽيون پئسن لاءِ تمام گهڻي محنت ڪندا آهن ۽ انهن جي پيش نظر صرف ملازمت جو ٿي استحڪام آهي. هوشدست سان هر سال ٽن هفتن جي موڪلن جو انتظار ڪندا رهندا آهن ۽ 45 سال رات ڏينهن جي محنت کانپوءِ معمولي پينشن جو رستو ڏسي رهيا هوندا آهن، جيڪڏهن اوهان کي اهو سبق ٿو لڳي ته پوءِ توهان کي 25 سينٽ في ڪلاڪ جي حساب سان هاڻي پگهار ملندو رهندو.

”پر اهي ماڻهون ته محنتي ۽ ٺيڪ ٺاڪ آهن“ ڇا توهان انهن کي ظلم جو نشانو بنائي رهيا آهيو؟ مون پڇيو ۽ امير پيءُ جي چهر تي مرڪ تري آئي.

مسز مارٽن منهنجي ماءُ جهڙي آهي آءٌ ڪڏهن به هن تي ظلم نٿو ڪري سگهان، ٿي سگهي ٿو ته توهان ٻئي مونکي اهڙو سمجهندا هئجو. جيٽوليڪ آءٌ پوري طرح ٽجهه سان ڪجهه شيون توهانجي ذهن ۾ ويهارڻ جي ڪوشش ڪري رهيو آهيان. آءٌ توهانجي نقطه نظر کي وسعت ڏيڻ چاهيان ٿو ته توهان کي اها شي نظر اچي وڃي، اها شي جنهن کي گهڻو ڀر ماڻهون ان سبب جي ڪري ڏسڻ کان قاصر آهن ڇاڪاڻ ته اهي تنگ نظر آهن. تقريباً ماڻهون بي خبريءَ ۾ ان تنگ نظريءَ جي قاسي ۾ ڪا ٻوٽي وڃن ٿا.

آءٌ ۽ مائيڪ بيچيني جي عالم ۾ ويٺا رهياسين ”هو ظالم لڳي رهيو هئو پوءِ هو الاهي ڪوشش ڪري رهيو هئو ته جئين اسان ڪجهه ڏسڻ جي قابل ٿي وڃون جيڪو

ڪجهه هو اسان کي ڏيکارڻ پسند ڪري رهيو هئو. مسڪرائيندي منهنجي پيءُ چيو ”ڇا 25 سينٽ جي ڪلاڪ ڪافي آهي، ڇا اهو ٻڌي توهان جي دل وڌيڪ نه ٿي ڌڙڪي؟ مون انڪار ۾ ڪنڌ لوڙيو جڏهن ته منهنجي دل هڪ دفعو وڌيڪ ڌڙڪي رهي هئي.“ چڱو پلا آءُ توهان کي هڪ ڊالر في ڪلاڪ ادا ڪندس. هن جي منهن تي شاطرانہ طرز جي مرڪ موجود هئي ۽ منهنجي دل وڌيڪ تيزيءَ سان ڌڙڪڻ لڳي ۽ منهنجي دماغ ۾ عجيب هيج پيدا ٿي ته انهي کي قبول ڪري وٺ. جيڪو ڪجهه آءُ ٻڌي رهيو هوس ان تي مون کي بلڪل به يقين ڪونه هئو، پوءِ مان ڪجهه به ڪونه ڪيس.

اوبه ڪي 2 ڊالر في ڪلاڪ، هن چيو.

منهنجو 9 سالن جو دماغ هاڻي بلڪل ڦاٽڻ تي اچي چڪو هئو. هي 1956 ع واقعو آهي ۽ ٻه ڊالر في ڪلاڪ مون کي ملندا ته آءُ جلد دنيا جو امير ترين ماڻهون بنجي ويندس ۽ ايڏو پئس ڪمائڻ آسان نه هو، ۽ مان هاڻو ڪار ۾ جواب ڏيڻ وارو هئس ۽ آءُ ان سمجهوتي تي راضي هئس. مان نئي سائيڪل خريد ڪري ٿي سگهيس، يال جا ڊسٽانه خريد ڪري ٿي سگهيس ۽ منهنجا دوست مون وٽ ايڏي وڏي دولت ڏسي مون تي رشڪ ڪندا، سڀ کان وڏي ڳالهه ته جملي ۽ ان جا دوست آئينده ڪڏهن به غريبيءَ جو طعنہ نه ڏئي سگهندا پر پوءِ به مان خاموش رهيس. ٿي سگهي ٿو منهنجي دماغ جو ڪو فيوز خراب ٿي ويو هجي ۽ منهنجي دماغ ڪم ڪرڻ ڇڏي ڏنو هجي، ڇاڪاڻ ته مان 2 ڊالر في ڪلاڪ تي ملازمت ڪرڻ ۾ راضي هئس.

اٽيس ڪريم پگهرجي منهنجي هٿ مان وهي رهي هئي، اٽيس ڪريم جي اندر واري ڪاٺي خالي ٿي چڪي هئي، هيٺ فرش تي وٺيلا ۽ چاڪليٽ ڪريو پيو هئو جنهن جي چو طرف ماکوٽيون، ڪيليون جمع ٿي چڪيون هيون، امير پيءُ ٻنهي ٻارن ڏانهن ڏسي رهيو هو ۽ اسان هن کي ڏسي رهيا هئاسين.

۽ اسان جون اکيون کليل هيون ۽ ذهن خالي هئو. هو ڄاڻندو هئو ته هو اسان کي آزمائي رهيو هو ۽ اهو به ڄاڻندو هئو ته اسانجي جذبات جو هڪ حصو اهڙو هو جيڪو هي تجويز قبول ڪرڻ لاءِ راضي هئو. هي اهو به ڄاڻندو هئو ته هر انسان جي روح ۾ هڪ حصو اهڙو به هوندو آهي جيڪو ڪمزور هوندو آهي ۽ ضرورت مند پڻ. انهي کي خريد ڪري سگهجي ٿو ۽ هن کي اها به خبر هئي ته هر انسان جي روح ۾ هڪ اهڙو حصو به آهي جيڪو

مضبوط ۽ قوت ارادي سان ڀرپور، جنهن کي خريد ڪري نه سگهيو آهي. پنهنجي زندگي ۾ هن هزار انسانن تي اهو تجربو ڊهرايو هو هر دفعي جڏهن ملازمت لاءِ ڪنهن شخص جو انٽرويو ڪندو هو، هتان کي انهي طرح آزمائيندو هو.

هاڻي چوڻ لڳو 5 ڊالر في ڪلاڪ

اچانڪ منهنجي اندر ۾ هڪ خاموشي جي لهر ڏوڙي وئي ۽ ڪجهه بدليل لڳي رهيو هئو. هي پيش ڪيش خطرناڪ حد تائين وڌي هئي. 1956ع ننڍا توڙي وڏا 5 ڊالر في ڪلاڪ نه ڪمائي سگهندا هئا. هاڻي لالچ جي جاءِ سڪون وٺي ڇڏي هئي، آهستي سان ساڄي پاسي منهن ڦيرائي مائٽيڪ کي ڏٺو ۽ هن مونکي ڏٺو.

منهنجي روح جو ڪمزور حصو جو ضرور تمند هئو، هاڻي سڪونت ۾ اچي ويو. اهو روح جو حصو جنهن جي ڪا به قيمت نه هئي اهو غالب اچي چڪو هئو. رپيه جي باري ۾ هاڻي سڪون ۽ يقين منهنجي دماغ ۾ ۽ منهنجي روح ۾ جاري ٿي چڪو هئو. مان ڄاڻندو هوس ته مائٽيڪ جي سوچ مون کان مختلف هئي.

ٽيڪ آهي، امير پيءُ چيو ته هر شخص جي هڪ قيمت هوندي آهي ۽ اها قيمت ان لاءِ هوندي آهي ته هر شخص جي

اندر خوف ۽ لالچ جو واسطو هوندو آهي، پهريان ته پئسو جي لالچ جو خوف. اسانکي محنت ڪرڻ تي اتساهي ٿو ۽ جڏهن هڪ دفعو پگهار جو چيڪ ملندو اٿن ته پوءِ لالچ ۽ خواهشات اسانکي سوچڻ تي مجبور ڪندا آهن ته دولت مان اسان ڇا خريد ڪري سگهنداسين ۽ پوءِ نه ڪٽندڙ سلسلو شروع ٿي ويندو آهي. ”ڪهڙو سلسلو“ مون پڇيو.

صبح سوڀر اٿڻ، ڪم تي وڃڻ، واجبات ادا ڪرڻ، پني ڏينهن وري صبح سوڀر اٿڻ، ڊيوٽي تي وڃڻ، اهڙي طرح اهو زندگي جو سلسلو هلندو توري، انهن جون زندگيون وڏين خواهشات جي زير اثر رهنديون آهن، انهن هڪڙو لالچ پيو خوف، اگر انهن جي پگهار ۾ اضافو ٿئي ٿو ته هو اخراجات وڌائي ٿا ڇڏين ۽ دائرو ائين ئي ڳرنڊو رهندو آهي. انهي کي ريت ريس Rate Race يعني ڪوئن جي ڊوڙ جو نالو ڏنو ويو آهي.

”ڇا ڪوئي ٻيو رستو آهي“ مائٽيڪ پڇيو.

”يقينن“ امير پيءُ آهستي سان چيو. مگر تمام ٿورن ماڻهن کي ان جي باري ۾

خبر آهي.

”اهو ڪهڙو پيو رستو آهي“ مائڪ پڇڻ لڳو.

”اهو ئي رستو آهي جيڪو ڪم جي دوران توهان ٻئي جڳا ڳولڻ ۾ ڪامياب ٿي ويندو، انهي ڪري مون توهانجي پگهار ختم ڪري ڇڏي آهي.“ ٿورو اشارو ٿي ڪٿي ڏيو “مائڪ چوڻ لڳو. اسان سخت محنت ڪريون ٿا سا به ڪنهن معاوضي جي بغير، هاڻي اسين تنگ اچي ويا آهيون.

”نه ٻڌو سڀ کان پهريان ته سچ ڳالهايو“ امير پيءُ چيو.

”اسان ڪوڙ ڪونه ڳالهايو آهي“ مون چيو.

آءُ اهو نٿو چوان ته توهان ڪوڙ ٿا ڳالهايو، آءُ چوان ٿو ته سچ ڳالهايو، امير پيءُ چوڻ لڳو.

”ڇا جي باري ۾“ مون چيو.

”توڪي ڪٿين ٿو لڳي؟“ امير پيءُ پڇڻ لڳو، ضروري ناهي ته اها ڳالهه ٻين کي ٻڌايو، بس پاڻ تائين محدود رکو. توهان جو مطلب هن باغ ۾ موجود ماڻهن توهان جا ملازم ۽ مسز مارٽن ائين ناهن ڪندا؟ مون پڇيو.

”مونکي شڪ آهي“ امير پيءُ چوڻ لڳو. ان کان علاوه انهن کي اهو ڏپ آهي ته بغير پئسن جي هو ڪري سگهندا، بجاءِ ان جي ته هو ان ڏپ جو مقابلو ڪري سگهن ۽ ان جي باري ۾ سوچين، هوردم عمل جو اظهار ڪندا آهن ۽ اهوردم عمل عقل کانسواءِ ۽ خالصتاً جذباتي هوندو آهي. پوءِ اسانجي مٿن کي اگر ڀڃڻ سان ٿوڳاريندي چوڻ لڳو “۽ ڪجهه ڊالر هنن جي هٿ ۾ اچي ويندا آهن ۽ هڪ دفعو وري خوشي ۽ خواهش ۽ لالچ جي جذبات انهن تي غالب اچي ويندي آهي ۽ هو بجاءِ سوچڻ جي رد عمل ڪندا آهن، يعني هو عقل کي استعمال ڪرڻ بجاءِ جذبات کان ڪم وٺندا آهن“ مائڪ چوڻ لڳو.

”بلڪل ٺيڪ“ امير پيءُ چوڻ لڳو، بجاءِ ان جي ته هو پنهنجي باري ۾ سچ ڳالهائين هو سوچڻ جي علاوه احساسن جي زير اثر اچي ويندا آهن. انهن کي ڏپ هوندو آهي ته هو ڪم تي ويندا آهن، ان اميد سان ته پئسو هنن جي خوف کي پري رکندو ۽ کين بچائيندو، پر ائين ڪونه ٿيندو آهي، خوف پوءِ به هنن جي مٿي تي سوار رهندو آهي ۽ پوءِ وري هونو ڪري ٿي ويندا آهن ته اهو خوف هنن کي ماري نه وجهي ۽ پئسا انهن کي هن ڏپ کان بچائي وٺندو، پر ائين ٿيندو نظر نٿو اچي، ڏپ جي خوف کان ڪم جي ڪوڙڪيءَ هاڻي انهن ماڻهن کي ڦاسائي رکيو هوندو آهي هاڻي هو پئسو ڪمائن ۽ ڪم ڪرڻ — ۽ پئسا ڪمائن، ڪم ڪرڻ ان تبسل ۾ محظ ان ڪري گرفتار رهندا آهن ته غربت جي

خوف کان چوٽڪار وٺي وڃي پر هر صبح جڏهن هواتندا آهي ته خوف انهن سان گڏ اٿندو آهي، لڪ، ڪروڙ انسان هن خوف کان رات جو جاڳندا آهن.

۽ سڄي رات جو صرف پاسا ورائي ورائي صبح ڪر ڇڏيندا آهن ۽ صبح جو اٿي وري ڪم تي روانا ٿيندا آهن ته پگهار جو چيڪ ملندي ئي هنن کي انهي جو خوف کان نجات ملي ويندي جيڪو اندر اندر هنن جي روحن کي چٽي رهيو آهي ۽ پئسو هنن جي ڏينهن رات تي حڪمران ۽ هوان سچ جو اظهار نه ڪندا آهن. پئسو انهن جي جذبات تي غالب پئجي هنن جي روحن کي پنهنجي ڪنٽرول ۾ ڪري ڇڏيندو آهي. امير پيءُ چپ تي ويهي رهيو، هوان انتظار ۾ رهيو ته اهي لفظ جيڪي هن چيا، اسانجي دلين ۾ لهي وڃن، جيڪو ڪجهه هن چيو مون ۽ مائڪ توجهه سان ٻڌندا رهيا سين. جيتوڻيڪ هنن جي ڳالهين جو مفهوم اسانجي اکين کان وانجهيل هيو. آءٌ صرف ايترو ڄاڻندو هوس ۽ حيران رهندو هوس ته اسانجي وڏن کي ڪم تي وڃڻ ايتري جلد ڇو هوندي هئي. مونکي اهو سٺو ڪو نه لڳندو هو ۽ خود هنن کي به، پر پوءِ ترتيب سان هو هر صبح جو ڪم تي ئي ويندا هئا.

جڏهن هن محسوس ڪيو ته ڳالهه ٻولهي جو ڪجهه حصو اسان هضم ڪري چڪا آهيون ته امير پيءُ چوڻ لڳو، آءٌ چاهيان ٿو ته انهي ڪوڙڪي کان توهان بچو، آءٌ اهو هٽائڻ ڪري اهو سينگار ڇاهيان ٿو.

”دولت مند نه ٿيو ڇاڪاڻ ته دولت سان هي مسئلو حل ڪونه ٿيندو“

”نه“ مون حيرانگي سان پڇيو. ”نه“ دولت هن مسئلي جو حل ناهي، هاڻي ڪنهن ٻئي جذبي جي باري ۾ ڳالهائيو جيڪا ”خواهش“ آهي، ڪجهه هن کي لالچ جو نالي سان به سڏين ٿا. خواهش ڪرڻ هڪ طبعي جذبو آهي، ڪنهن گهڻو خوبصورت شي جي خواهش جيڪا بهتر هجي، دل خواهش ڪري اها بري نه آهي، جيتوڻيڪ ماڻهون خواهش جي بدلي ۾ ڪم ڪندا آهن ۽ هنن کي پئسي جي خواهش ان ڪري هوندي آهي ته هو پنهنجي مرضيءَ سان شيون خريد ڪندا آهن، پر خوشي جيڪا هن خريداري سان حاصل ٿيندي آهي ان جو وقت ڏاڍو مختصر هوندو آهي.

۽ جلد ئي. وڌيڪ خوشي، آسائش، آرام طلبي ۽ حفاظت جي حاصل ڪرڻ لاءِ انهن کي وڌيڪ سرمائي جي ضرورت هوندي آهي. حالانڪ اهي ان اميد تي ڪم ڪندا



آهن ته گهڻو پئسو هنن جي بيجين روحن کي سڪون فراهم ڪندو، جنهن کي خوف ۽ خواهش پيڙهڻ ڪري ڇڏيو آهي، پوءِ دولت اهو ڪجهه ڪرڻ ۾ ناڪام ويندي.

”چا امير ماڻهون به“ مائيڪ پڇيو.

”امير ماڻهون به ان زمري ۾ ايندا آهن“، امير پيءُ چوڻ لڳو. حقيقت اها آهي ته گهڻا دولت مند انهي ڪري پئسو وار هوندا آهن ته هو خواهشات جي تسلط ۾ هوندا آهن پر خوف جو عنصر هن کي وڌيڪ دولت ڪمائڻ جي طرف راغب رکندو آهي. هنن جي سوچ اها هوندي آهي ته وڌيڪ پئسو جي حاصل ڪرڻ کانپوءِ پئسو جي کوٽ مان جان ڇڏائي سگهجي يعني غربت ۽ افلاس جي خوف کان ۽ اهي ڏير ساري دولت جمع ڪندا آهن پر خوف پوءِ به ساڳيو ئي رهندو آهي بلڪه اڃا به وڌيڪ عروج تي پهچندو آهي.

منهنجا ڪجهه دوست امير هجڻ جي باوجود ڏينهن رات محنت ڪندا آهن ۽ اهڙن ماڻهن کي سڃاڻڻ ٿو جيڪي لکن ۾ کپڻيندا آهن پوءِ به خوفزده آهن ۽ جڏهن هو غريب هئا ته آرام ۽ سڪون جي ننڊ سمهندا هئا. انهن کي هن سڄي دولت ۽ مال جي ختم ٿي وڃڻ جو خوف ستائيندو رهندو آهي، جنهن خوف جي تحت هنن اها دولت گڏ ڪئي اهو وري اڳيا وڌيڪ ٿي ويو، انهن جي روح جون ضرورت مند حصو پهريان کان وڌيڪ شدت سان کوٽ محسوس ڪري رهيو آهي. هو وڏو گهر وڏيون ڪارون تباهه مٽائين. سماجي حيثيت جيڪا پئسي جي بدولت انهن کي دستياب آهي ان کي هٿ سان وڃائڻ جي خوف ۾ مبتلا آهن. ۽ اها سوچ هنن ذهن ۾ جنم وٺي ٿي ته هنن جا دوست هٿن لاءِ ڇا سوچيندا، بعض ته هن معاملن ۾ ايترا جذباتي ٿي ويندا آهن ۽ هو نفسياتي مريض ٿي ويندا آهن.

جڏهن ته هنن وٽ وڌيڪ پئسو هوندو آهي ڏسڻ ۾ دولت مند به هوندا آهن.

”ته چا غريب ماڻهون وڌيڪ خوش آهي“ مون پڇيو.

”نه منهنجو خيال اهو ناهي“ دولت مند پيءُ جواب ڏنو. پئسو کان نفرت بي اعتمادِي ايتري ئي خطرناڪ آهي جيتري پئسو سان محبت. ٺيڪ انهي وقت علائقي جو هڪ آواره گرو اسانجي ميز جي ڀرسان گذريو ۽ خالي پيل دهن جي جاچ پڙتال ڪرڻ لڳو، اسان ٽئي هن کي غور سان ڏسي رهيا هئاسين. ان کان اڳ شايد اسان هن ڏانهن ڏسڻ کي گواره نه ڪريون ها.

امير پيءُ کيسي مان هڪ ڊالر جونوٽ کڻي ۽ اشاري سان هن کي اچڻ جو چيو ۽ هو فوري طور اسانجي طرف ڀڳو ۽ نوٽ کي پڪڙيائين ۽ امير پيءُ جو شڪريہ ادا ڪيائين ۽ پنهنجي خوش قسمتي تي نازان هٿان هليو ويو. ”هو منهنجي ڪوڙ سارن ملازمن کان مختلف نه هئو“ امير پيءُ چيو، آءُ الاهي ماڻهن سان مليو آهيان اهي چوندا آهن ته کين پنجن سان دلچسپي نه آهي ۽ ان جي باوجود هوروزانه 8 ڪلاڪ ڪم ڪندا آهن. هي سچ کان منهن ڦيرڻ آهي، جيڪڏهن هنن کي پنجن سان دلچسپي نه آهي ته پوءِ هو ايترو ڪم ڇو ڪندا آهن، ته پوءِ ان طرح هي جيڪو خبط آهي اهو ان کان وڌيڪ آهي جنهن سان ماڻهون ملڪيت گڏ ڪرڻ جو جنون اٿن.

جڏهن آءُ اهي ڳالهيون ٻڌي رهيو هوس ته بار بار منهنجو ذهن منهنجي غريب پيءُ جي طرف ويندو رهيو ”مون کي دولت سان دلچسپي نه آهي“ هو بار بار اهي لفظ ڏهرائيندو هو ۽ پوءِ پنهنجي خمير کي مطمئن ڪرڻ لاءِ چونڊو هيو ”مان ڪم ان لاءِ ڪندو آهيان ته مون کي ڪم ڪرڻ سان محبت آهي“  
 ”ته پوءِ اسان کي ڇا ڪرڻ گهرجي“ مون پڇيو.

ان وقت ٽائين پنجن جي لاءِ ڪم نه ڪريو جيستائين اسان جي اندر مان حرس ۽ خوف جو ڀڄ (شاٽپ) نه ختم ٿئي، ”نه اهو ته وقت جو زيان ڪرڻ جي مترادف هوندو“ امير پيءُ چيو، جذبات جي بدولت ئي اسان انسان آهيون، هو اسان کي حقيقت کان آشنا ڪن ٿا ۽ انهن جي لفظي معنيٰ آهي ”متحرڪ قوت“ پنهنجن جذبات جي باري ۾ سچ کان ڪم وٺو ۽ پنهنجي ذهن ۽ احساسات کي پنهنجي فائدي جي لاءِ استعمال ڪريو ۽ نقصان جي لاءِ هر گز نه.

مون هاڻي جيڪي ڪجهه چيو انهي کي وساري ڇڏيو، ايندڙ ڏينهن ۾ اهي لفظ توهان جي ڪم ايندا. هاڻي صرف پنهنجي جذبات جو مشاهدو ڪريو پر عمل ظاهر نه ڪريو، تمام گهڻا ماڻهون نٿا ڄاڻن ته هو پنهنجي ذهن جي بجاءِ جذبات کان ڪم وٺي رهيا آهن.

توهان ان باري ڪو مثال ڏئي سمجهائي سگهو ٿا. مون چيو.

”يقينن“ امير پيءُ چيو. جڏهن ڪوبه شخص چوندو آهي ته مون کي ٺوڪري جي تلاش آهي ته گهڻو تر جذبات ان فيصلي جو سبب هوندا آهن، پنهنجي ڪميا بي ڪوٽ جو خوف ان خيال کي بيٺل ڪندو آهي.

مگر پئس جي ضرورت ته هر شخص کي آهي ته ان کي واجبات ادا ڪرڻيون آهن، مون چيو  
 . امير پيءُ چيو ته خوف گهڻو تر انهن جي لاءِ سوچ ويچار پيدا ڪندو آهي.  
 "آءُ ڪونه سمجهيس مائڪيڪ چيو."

"مثال جي طور تي" امير پيءُ چيو، جڏهن پئسي جي ڪوٽ جو خوف پيدا ٿيندو  
 آهي ته فوري طور تي ماڻهون نوڪري جي تلاش ۾ نڪري پوندا آهن ته جئين چند ڊالر  
 ڪمائي

ان خوف کان آزادي حاصل ڪجي". انهن کي پنهنجي پاڻ کان هي سوال ڪرڻو  
 آهي، ڇا طويل مدت ۾ نوڪري تي هن خوف کان آزادي ڏيارڻ جو بهترين ذريعو آهي،  
 منهنجي خيال ۾ جواب هوندو "نه". خاص طور جڏهن ان شخص جي زندگي تي نگاهه  
 وجهندا ته نوڪري هڪ ڊگهي مسئلي جو مختصر حل آهي. منهنجو پيءُ ته هميشه اهو  
 چوندو آهي ته اسڪول وڃو، سٺا گريڊ ڪٿو ۽ هڪ بهترين نوڪري ڪريو، مون پريشاني  
 جي عالم ۾ چوڻ شروع ڪيو.

ها مونکي خبر آهي ته هو ائين ئي چوندو آهي، امير پيءُ مسڪرائيندي چيو.  
 "عام طور تي ماڻهون هن ڳالهه جي صلاح ڏيندا آهن ۽ گهڻن ماڻهن لاءِ هي خيال برو نه آهي"  
 پر عام طور تي ماڻهون هن راءِ جو اظهار خوف جي ڪري ڪندا آهن.

"توهان جو ڇا خيال آهي ته منهنجو پيءُ هي سڀ ڪجهه خوف جي ڪري ڪري  
 رهيو آهي" مون پڇيو.

"ها" منهنجي پيءُ جواب ڏنو.

هو هن ڳالهه کان خوفزده آهي ته جيڪڏهن تو پئس نه ڪمايا ته معاشري ۾  
 تنهنجي عزت نه رهندي، مون کي غلطي سمجهو، هو تو کي چاهي ٿو ۽ تنهنجي بهتريءَ لاءِ  
 ائين ڪري ٿو، منهنجي خيال ۾ هن جو خوف ڪنهن حد تائين نيڪ آهي تعليم ۽  
 نوڪري يعني اهم آهن. پر انهي نوڪري سان خوف ختم نٿو ٿئي، توهان ڏسو ٿا ته اهو ئي  
 خوف آهي جيڪو روزانه صبح هن کي اٿاري ٿو ته جئين ڪجهه ڊالر هو ڪمائي سگهي.  
 انتهائي شدت سان توکي اسڪول وڃڻ تي مجبور ڪندو هوندو.

"هاڻي توهان جو مشورو ڇا آهي" مون پڇيو.

آءِ توکي پئس تي حڪمر ملائڻ جي تعليم ڏيڻ چاهيان ٿو. بچاءُ ان جي ته تون هن کان خوفزدہ ره ۽ اسڪولن ۾ اهو موضوع ڪونه ٿو پڙهايو وڃي ۽ ان علم کي ڄاڻڻ بچاءُ توهان پئس جا غلام ٿي ويندا.

آهستي آهستي ڳالهه صاف ٿي رهي هئي، اهو اسانجي بند ٿيل ذهن کي کولڻ چاهي رهيو هو ۽ اسان کي اهو ڪجهه ڏيکارڻ جي ڪاٺل بنائي رهيو هئو جيڪو ڪڏهن مسز مارٽن ڏسي سگهي هئي نه ان جا ٻيا ملازم ڪڏهن ڏسي سگهيا ٿي، نه ئي منهنجي غريب پيءُ کي ڪڏهن ڏسڻ ۾ آيو هوندو.

جيڪي مثالون هن ڏنيون بظاهر سنگدلي جو مظهر هيون مگر مون انهن کي هميشه ياد رکيو. ان ڏينهن آءٌ وسعت نظر سان ممتاز ٿيس ۽ مونکي اها ڪوڙڪي نظر آئي جيڪو گهڻو تر ماڻهن کي پنهنجي شعڪنجي ۾ ڦاسائڻ لاءِ هر وقت تيار هوندي آهي. ڏسو آخر اسان سيد ملازمت پيشي وارا ماڻهون آهيون پر اسانجي ڪم ڪرڻ جو معيار هڪ جهڙو نه آهي. امير پيءُ چوڻ لڳو - آءٌ صرف ايترو چاهيان ٿو ته توهان پنهي کي هن جاري ڪوڙڪي کان پڻ بچائڻ جو موقعو ڏيان. ۽ ڦٽندو جيڪو خوف ۽ حرص ملي چلي تيار ڪيو آهي انهي کي پنهنجي فائدي ۾ استعمال ڪريان نقصان ۾ نه. اهو ئي سڀ ڪجهه آءٌ توهان کي سيکارڻ چاهيان ٿو. آءٌ توهان کي قطعي دولت جمع ڪرڻ وارو رويو ته بدلائڻ لاءِ خواهشمند هر ڳڙهه آهيان. ڇاڪاڻ ته هن سان ڊپ طمع جو خاتمو نه ٿيندو. اگر خوف ۽ لالچ کان چوٽڪارو حاصل ڪرڻ کان پهريان توهان دولت مند ٿي ويا ته ان صورت ۾ توهان غلام رهندو البته توهان جي مزدوري وڌيڪ هوندي هن ڦٽندي کان بچاءُ ڪئين ممڪن آهي. مون پڇيو.

غريب ۽ مالي ڪشمڪش جو وڏو سبب خوف ۽ جهالت آهي. هن لاءِ ته مالياتي خسار وڌيڪ آهي ته حڪومت نه امير ماڻهون، هي اسانجو خود جو پيدا ڪيل خوف آهي ۽ جهالت جيڪي اسان کي مصيبت جي ٿور ڇاڙهن ٿيون. هاڻي توهان اسڪول وڃو ۽ ڪاليج مان ڊگريون حاصل ڪيو، مان توهان کي هن مصيبت يا ڪوڙڪي مان جان بچائڻ جي پاري ۾ تعليم ڏيندس.

گهڻي ڳالهه ٿيڻ آهسته آهسته پنهنجي جاءِ وٺي رهيا هئا، منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ اعليٰ تعليم پراڻو هئو ۽ سندس ڪيريئر شاندار هئو. اسڪول ان کي خوف کان بچڻ ۽

پئس صحيح طريقه سان استعمال ڪرڻ جي تربيت نه ڏني، ۽ مون کي يقين ٿي چڪو هئو ته آءٌ هنن ٻنهي والدين مان مختلف ۽ مفيد تعليم ۽ معلومات گڏ ڪري سگهندس.

”توهان پئس جي فقدان جي خوف جي باري ڳالهائي رهيا هئا، پئسو پادولت جي خواهش اسانجي فڪر تي ڪئين اثر انداز ٿيندي آهي“ مائڪ پڇيو.

”توهان کي ڪئين محسوس ٿيو جڏهن مون توهان جي پگهار وڌائي؟“ چا لالچ توهانجي اندر پنهنجو ڪنڌ مٿي نه کنيو؟.

اسان هاڻوڪا ڪار پر ڪنڌ لوڏيو.

پنهنجي جذبات جي اڳيان هٿيار ڦٽا نه ڪرڻ جي ڪري توهان جي رد عمل ۾ دير ٿي ۽ توهان کي سوچڻ جو موقعو ملي ويو، اها ئي ڳالهه اهميت جي حامل آهي. خوف ۽ لالچ سدائين اسانجي اندر موجود رهندا.

اڄ کانپوءِ توهان ٻنهي لاءِ ضروري آهي، پنهنجي جذبات کي پنهنجي فائدي ۾ استعمال ڪريو؛ هميشه اهو ڪي ڪندا رهو ۽ ڪڏهن به انهن کي پنهنجي قوت ارادي تي هاوي ٿيڻ جو موقعو نه ڏيو. تمام گهڻا ماڻهون خوف ۽ لالچ کي پنهنجي ئي خلاف استعمال ڪندا آهن، هي جهالت جي ابتدا آهي.

ماڻهن جي اڪثريت پگهار جي چيڪ، پگهار ۾ واڌارو ۽ نوڪري جي تحفظ جي پويان مارا مارا گهمندا آهن، ڇاڪاڻ ته خوف ۽ لالچ جو احساس انهن کي ائين ڪرڻ تي اکسائيندو آهي ۽ ڪڏهن به هي سوچ ڪرڻ جي ضرورت محسوس نه ڪندا آهن ته هي هنن کي ڪيڏانهن ڌڪاري رهيو آهي.

هي بلڪ ائين آهي جئين ڪو گڏهه گاڏي وارو پنهنجي گڏهه اڳيان هڪ گجر ٻڌي ڇڏي جيڪا هن کي ڏسڻ ۾ اچي ۽ گڏهه گجر جي پويان پويان پڄندو رهي ٿو ۽ گڏهه گاڏي جي مالڪ کي خبر آهي ته هن کي

ڪيڏانهن وڃڻو آهي مگر گڏهه هڪ خواب جي پويان ڊوڙي رهيو آهي ۽ ٻئي ڏينهن وري گڏهه جي اڳيان هڪ نئين گجر هوندي. ”توهان جو خيال آهي ته جئين ئي مان بيس بال جا نوان دستانا، مٺيون شيون ڏاڍيڪا حاصل ڪرڻ جي باري ۾ سوچيان ٿو ڇا اهي ائين هئا جئين گڏهه جي اڳيان گجر“ مائڪ چيو.

”ها ۽ جئين جئين تون وڌو ٿيندو ويندين ته رانديڪا ايترا ئي مهنگا ٿيندا ويندا“ هڪ نئين ڪار وڌو گهر پئي توکي ڳهندا. هوندا ته جئين ماڻهن کي متاثر ڪري سگهين“ امير پيءُ مسڪرائيندي چيو.

خوف توهان کي دروازي کان ٻاهر ڏکي ٿو ۽ خواهش توهان کي پنهنجي طرف ڇڪي ٿي. ۽ تمام سخت پهاڙن ۾ وڃي ٿو ٿئي ڪري، اها ئي ڪوڙ ڪي آهي. ته پوءِ ڳالهه ڪئين ٿئي ”مائيڪ چوڻ لڳو.“

خوف ۽ خواهش جهالت کي پزون ٿا. ڇاڙهين، انهي ڪري امير ماڻهن جن وقت پئس جي فراواني هوندي آهي، جئين جئين پئسي ۾ اضافو ٿئي ٿو ۽ انهن جو خوف به انهي حصاب سان وڌندو آهي، پئسو گڏهه واري گجر آهي ۽ اهو ئي وڏو دولاپ آهي اگر گڏهه اها چال سمجهي ويو ته ڪڏهن به گجر جي پويان نه پڇندو.

پوءِ امير پيءُ اسان کي ٻڌايو ”انساني زندگي جهالت ۽ روشن خيالي جي ڪشمڪش جو نالو آهي“ انهي اسان کي ٻڌايو ته هڪ دفعو اگر ڪو به ماڻهن معلومات ۽ پنهنجي باري ڄاڻ جي ڪوشش ترڪ ڪري ڇڏي ته جهالت جو ڏيرو اتي ئي چمندو آهي ۽ اها ڪوشش آهي هر لمحہ فيصلو، جي قوت ۽ پنهنجي ذهن کي ڪوڻ ۽ بند رکڻ جي اهليت جي ڪوشش“.

منهنجي ڳالهه ٻڌو، اسڪول ڏاڍو اهم آهي، اسڪول وڃي توهان هنري فن سکندا آهيو ۽ معاشري جا اهم رڪن ٺهندا آهيو. هر معاشري ۾ استادن، ڊاڪٽرن، ڪاريگرن، آرٽسٽن، باورجي، تاجر، پوليس آفيسر، فوجين جي تمام گهڻي ضرورت هوندي آهي، هي سڀ مهارتون انهن کي اسڪول

۾ سيکاريون وينديون آهن ته جئين معاشري جي بهتري ۾ هي ماڻهن ڏيندي ڪردار ادا ڪن ۽ خوشحالي ٿئي.

خاموشيءَ جو هڪ وڏو وقفو اچي ويو ۽ امير پيءُ کلي رهيو هو ان جو ڪجهه به انهي ڏينهن چيو ان مان ڪافي ڳالهيون منهنجي مٿان گزري ويون پر جئين ته وڏن ۽ عظيم استادن جو پيشو هوندو آهي، انهن جا چيل لفظ مدتن تائين رهنمائي ڪندا آهن.

اهي ڳالهيون ٻڌڻ جي حواس ذريعي شعور کان تحت الشعور ۾ سمائجي وينديون آهن ۽ وقت اچڻ تي رهنمائي ڪنديون آهن. ۽ اهي ڳالهيون ۽ لفظ هنن جي هلي وڃڻ کانپوءِ تاعمر ياد رهندا آهن.

“اڃ مون ٿوري سختي ڪئي آهي” هن چيو پر ان جو به هڪ سبب آهي، مان چاهيان ٿو ته اهي ڳالهون توهان کي هميشه ياد رهن. ۽ ان ڳالهه کي نه وساريو ته خوف ۽ لالچ جو احساس توهان کي ڪنهن به مشڪل ۾ ڦاسائي سگهي ٿو، جيڪڏهن توهان ان کان خبردار ٿيو موقعو ملندي ٿي توهانجي سوچ تي پهريدار ويهاري ڇڏيندو. خوف جي اندر زندگي گذارڻ ۽ پنهنجي خوابن کا بي خبري اختيار ڪرڻ ظلم آهي. پئس لاءِ ڪم ڪرڻ ته توهان انهي مان هي ضرورت واريون شيون خريد ڪندو ۽ اهي توهان کي راحت ۽ آرام ڏينديون، اهو به ظلم آهي آڏيءَ رات جو اوچتو چرڪ پري اٿڻ ۽ قرض جو خوف اڇاڻڪ توهان تي مسلط يا تاري ٿي وڃڻ زندگي جو گذارو بدترين هوندو آهي، پگهار جي چيڪ جي حساب سان پنهنجي اخراجات ۾ واڌارو ڪرڻ حقيقي زندگي گذارڻ کان ڪافي پري آهي.

هي سوچڻ ته نوڪري توهان کي تحفظ فراهم ڪندي، خود فریبي آهي. هي ظلم آهي ۽ اها ئي ڪوڙڪي آهي جنهن کان جيترو ممڪن ٿي سگهي آءُ توهان کي بچائڻ چاهيان ٿو. مون ڏٺو آهي پئسو ڪئين ماڻهن کي پنهنجي آڱرين تي نچائي ٿو خود کي ان کان بچايو، خدا را

پئس جي غلامي قبول نه ڪجو.

بيس بال اسانجي ميز جي هيٺيان اچي ويو “امير پي” ان کي ڪٿي رانديگرن ڏانهن واپس اڇلايو “جهالت جو خوف ۽ لالچ جو پاڻ ۾ گهڙو تعلق آهي” مون پڇيو. “پئسي جي باري ۾ لاعلمي ۽ جهالت، لالچ ۽ خوف کي جنم ڏيندا آهن” امير پي ۽ چوڻ لڳو: آءُ توهان کي چند مثال ڏيان ٿو.

هڪ ڊاڪٽر پنهنجي خاندان ۽ خود کي سهولتون مهيا ڪري ڏيڻ خاطر پنهنجي فيس وڌائي ڇڏيندو آهي، ان مان اهو مطلب نڪرندو آهي ته علاج معالج عام ماڻهون لاءِ مهانگو ٿي ويندو آهي، گهڻو ڪري غريب ماڻهون ان ڳالهه مان متاثر ٿيندا آهن ۽ انهن جي صحت پئس وارين جي پيٽ ۾ ڪمزور ٿي ويندي آهي. جڏهن ڊاڪٽر فيس وڌائيندا آهن ته وڪيل به پنهنجي فيس وڌائيندا، جڏهن وڪيل فيس وڌائيندا ته اسڪول ٽيچر به وڌندڙ پگهار جي تڪاڙ ڪندا آهن. اهڙي ريت اسانجي ٽيڪس ۾ واڌارو ٿيندو آهي ۽ هي سلسلو هلندو رهندو آهي، اهو سلسلو پرائيويٽ طور تي شروع ٿئي يا گورنمينٽ جي طرفان شروع ٿئي هڪ ان ڪت سلسلو هوندو آهي جيڪو هڪ وڏي سرڪل

Visous Cercle وانگر ڦرندو رهي ٿو ۽ جلد ئي اميرن ۽ غريبن جي وچ ۾ هڪ خطرناڪ فرق ظاهر ٿيندو آهي ۽ افراتفری مچي ويندي آهي ۽ وڏي تهذيب کي ٻوڙي ڇڏيندي آهي. وڏيون وڏيون تهذيبن انهي ڪارڻ پرياد ٿي ويون ته امير ۽ غريب جي وچ ۾ هڪ وڏو تضاد پيدا ٿي پيو ۽ اهو وڌندو رهيو.

امريڪا به انهي رستي تي هلي رهيو آهي ۽ تاريخ هڪ دفعو پنهنجو پاڻ ورجائي رهي آهي. اسان واقعي تاريخ کان ڪو به سبق نه سکيو آهي اسان صرف نالو ۽ تاريخ ياد ڪندا آهيون سبق نه پرائيندا آهيون، اهو هڪ وڏو الميو آهي اسان سان. ”ڇا انهن سان قيمتن ۾ اضافو نٿو ٿئي“ مون پڇيو.

هڪ سٺي ۽ منتظم حڪومت ۾ ائين ڪونه ٿيندو آهي ۽ شين قيمتن جي وڌڻ بجاءِ گهٽين آهن. بيشڪ ائين ئي ٿئي ٿو ته قيمتون خوف ۽ لالچ جي بنياد تي وڌڻ شروع ٿين ٿيون جيڪا جهالت آهي نا علمي آهي.

آءٌ چوان ٿو اڳر ماڻهن کي پئسي جي علم جي باري ۾ پڙهايو وڃي ته پئسي جي ڪوٽ نه هجي ها ۽ قيمتون ڪري پون ها ان جي برعڪس ماڻهن کي صرف پئسي جي لاءِ ڪمائڻ جي سکيا تي زور ڏنو وڃي ٿو، انهن کي اهو نٿو ٻڌايو وڃي ته پئسي کي ڪئين ڪنٽرول ڪري سگهن. پر اسان وٽ ته ڪاروباري اسڪول بزنس اسڪول به آهن. مائڪ پيچڻ لڳو ڇا توهان مونکي بزنس اسڪول يا ماسٽر ڊگري وٺڻ لاءِ زور نه ڏئي رهيا آهيو؟

”ها“ امير پيءُ چيو پر اڪثر بزنس اسڪول ۾ ملازمتن لاءِ ماڻهن تيار ڪرڻ جي تعليم ڏني ويندي آهي. خدا نه ڪري جيڪڏهن اهڙو ماڻهو جنهن بزنس اسڪول مان تعليم ورتي آهي هن وٽ MBA جي ڊگري آهي ۽ نجی ڪاروبار ۾ اچي ٿو ته ڦاسي پوندو آهي. هي ماڻهو صرف انگ اکر تي نظر رکندا آهن ۽ ماڻهن کي نوڪري مان خارج ڪرڻ چائيندا آهن ۽ اهڙين آهستي آهستي ڪاروبار جو ستياناس ڪري ڇڏيندا آهن. مونکي وڌيڪ ڄاڻ انهي ڪري آهي ته آءٌ به هنن کي ملازم رکندو آهيان ۽ هنن جو سڄو زور خرچن تي ڪنٽرول ڪرڻ ۽ قيمتن ۾ واڌارو ڪرڻ تي هوندو آهي. جنهن سان وري ٻيا پيچيده مسئلا پيدا ٿيندا آهن. حساب ڪتاب پنهنجي جڳهه تي اهم آهي، منهنجي خواهش آهي ته وڌ کان وڌ ماڻهن هن مان سکڻ مگر سڀ ڪجهه اهو ناهي. امير پيءُ ڪاوڙ مان چيو ته پوءِ هن جو ڪوئي حل آهي ”مائڪ پيچڻ لڳو.“



”ها“ امير پيءُ چوڻ لڳو، پنهنجي جذبات جي ان طرح افزائش ڪيو ته هو سوچڻ ۾ توهانجي مدد ڪن ۽ ڪڏهن به جذبات جي رخ ۾ نه سوچيو. جڏهن توهان چوڪرن جذبات تي ڪنٽرول ڪري ورتو، پهريان ته مفت ڪم ڪرڻ تي راضي ٿيا ته مون کي ڪجهه اميد نظر آئي ۽ پيو دفعو توهان وري جذبات تي ڪنٽرول ڪيو جڏهن مون توهان کي وڌيڪ پيسه جي لالچ جي آفر ڏني، ان وقت به توهان جذبات کي اندر ۾ دبائي سوچ کان ڪم ورتو، هي توهانجو ڪاميابي ڏانهن پهريون قدم هئو.

هي قدم ايترو اهم ڇو آهي؟ مون پڇيو.

هي توهان پاڻ معلوم ڪريو جيڪڏهن سڪڻ چاهيو/ ٿا، هاڻي آءُ توهان کي ڪنڊيدار تارن جي پهرين روئي هلاڻ ٿو اتي ڪوئي به تقو جي ڊپ کان. اگر توهان مون سان گڏ هلندا ته پيسي جي لاءِ ڪم ڪرڻ کان منهن ڦيري ۽ پيسن کي پنهنجي ڪم آڻڻ سگهي وٺندا. جيڪڏهن اسان توهان سان ان ڪنڊيدار تارن ڏانهن هلون ٿا ته اسان کي ڇا ملندو، ۽ اسان توهان وٽ سڪڻ تي رضا مند ٿي وڃون ته پوءِ اسان کي ڇا ملندو، مون پڇيو.

اها شي توهان کي ملندي جيڪا ڪنڊيدار تارن مان ٻاهر نڪرڻ تي هڪ هسٽي کي ملي.

ڇا ڪنهن اهڙي جهاڙين ۽ ڪنڊيدار تارن جو وجود آهي؟ مون پڇيو.

”ها“ امير پيءُ چوڻ لڳو، اهي خاردار تارن جي جهاڙ آهي اسانجو خوف ۽ اسانجي لالچ هاڻي انهن مان ڪئين نڪري سگهجي ٿو. زرا غور سان ٻڌو، خوف سان اڪيون ملائي منهن ڏيڻ ۽ لالچ جي منهن ڏيڻ لاءِ پنهنجن ڪمزورين ۽ ضرورتن کي هٽائي ٻاهر اچڻ جو رستو ڳولڻ.

انهيءَ جو دارو مدار اسانجي ذهن تي ۽ خيالات جي صحيح پرک (انتخاب) تي آهي. خيالات جو صحيح انتخاب؟ مائڪ ڪي هيران تي سوال ڪيو.

ها اهي خيالات جن جو انتخاب جذباتيت جي بنياد تي نه پر ته هن انهي جي آسري ڪيو ويو هجي. بجاءِ ان جي ته اسان روزانه صبح جو ۽ مسئلن جي حل لاءِ ڪم تي روانه ٿيون ڇاڪاڻ ته اسانجي مٿي تي قرض جو بوجھ لاهڻ لاءِ پيسه جي ضرورت ڊگھگاتي رهي آهي، جيڪا اسان کي خوفزدہ ڪري ٿي ڇڏي. سوچ مان منهنجي مراد اها آهي ته صرف ايترو موقعو ميسر اچي وڃي ته اسان پاڻ کان هڪ سوال ڪري سگهون، اهو سوال ڇا اسان سخت محنت سان مسئلن جو حل تلاش ڪري سگهون ٿا؟ گھڻو ڀر ماڻهون خوفزدہ هوندا آهن ته پاڻ سان به سچ ڳالهائڻ جي جرأت نه ڪندا آهن ۽ انهن تي خوف جو

عنصر غالب اچي ويندو آهي ۽ پوءِ هو سوچڻ جي صلاحيت کان به محروم ٿي ويندا آهن ۽ گهٽ ٿي گهري گهر کان ٻاهر پڇندا آهن.

### ڪنڊن جي سوچ نصف النهار تي آهي

صحيح خيالات جو انتخاب مان منهنجي مراد اها آهي ۽ هي سڀ ڪجهه اسين ڪئين ڪري وٺندا آهيون. مون چيو. ”اهو ئي آءُ توهان کي سيکارڻ چاهيان ٿو“ مان توهان کي ٻڌائيندس ته صحيح خيالات جو چونڊڻ ڪئين ٿيندو آهي. بجاءِ ان جي ته اسان فوري طور تي رد عمل جي تحت ڪا به سوچ ذهن ۾ ويهاري وجهون جنهن کي پنهنجي گلي ۾ وجهي صبح ٿي صبح ڪم تي پڇندا آهيون.

جو من توهان کي پهريان ٻڌايو ان کي نه وساريو. نوڪري هڪ ڊگهي دورانيه جو وقتي حل آهي، عام طور تي ماڻهن جي ذهن ۾ هڪ ئي مسئلو هوندو آهي ۽ اهي ان مسئلي جو فوري حل ڳولڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. عام طور تي واجبات ادا ڪرڻيون هونديون آهن، مهيني جي آخر ۾ ۽ اهو ئي ڪنڊيدار جهاڙين جو جهڳٽو آهن. ۽ هاڻي پئسو هٿن جي زندگين کي هلائڻ شروع ڪندو آهي، اهو به چئي سگهجي ٿو ته پئس کان عدم واقفيت يا خوف ان جي سوچ مطابق هجي.

۽ هاڻي هو اهو ڪندا آهن جيڪو سندن والدين پهريان کان ڪندا ايندا آهن، يعني صبح جو اٿيا ۽ ڪم تي هليا ويا. انهن وٽ ايترو وقت به نه هوندو جو وڃڻ کان پهريان پاڻ کان سوال ڪن ”ڇا ڪو ٻيو رستو ناهي“ هاڻي انهن جي سوچن تي هنن جي جذبات جو ڪنٽرول هئو ۽ هو عقل کان سواءِ جذبات جي تابع ٿي ڪري فوري رد عمل تي عمل پيرا ٿيندا آهن.

ڇا توهان اسان کي جذباتي سوچ ۽ ذهني سوچ جي باري ۾ ٻڌائي سگهندا ؟  
مائڪ پيچڻ لڳو.

ها ”مان هر وقت انهي جي باري ۾ ٻڌندو رهندو آهيان“ امير پي ۽ چيو. مان اهڙيون ڳالهيون ٻڌائيندو آهيان جيئن ”هڪ هڪ کي ڪم ڪرڻ گهرجي“ يا ”منهنجي ترقي ٿي وئي آهي“ دولتمند پهرين نمبر جا ڌوڪي باز آهن، مون کي ٻي نوڪري ملي وئي آهي، مون کي هي نوڪري پسند آهي ڇاڪاڻ ته هي وڌيڪ مستحڪم آهي، وغيره وغيره. بجاءِ انهي جي ته هي چيو وڃي. ڇا هتي ڪنهن شي جي کوٽ آهي ؟ ۽ صرف هڪ فقرو چون سان جذبات جو خاڪو ڊهي پوي ٿو ۽ سوچ ۾ نڪار پيدا ٿئي ٿو. مون کي هي قبول

ڪرڻ ۾ ڪوبه عار نه آهي ته هي سٺو سبق هئو. ان سان ٻڌايو ۽ سماجهاڻن جي ڪوشش ڪئي هئي ته هڪ ماڻهون جذبات جي وهڪري ۾ وهي ڳالهه ڪري يا ٽڪريل سوچ سان ۽ ذهن جي معاونت سان پنهنجي خيالن جو اظهار ڪري ته ٻنهي جي سوچ کي ڪئين پرکي سگهجي ٿو. هن سبق کان زندگي ۾ مون فائدو حاصل ڪيو، خاص طور تي مونکي ان وقت هن ڳالهه جو شدت سان احساس ٿيندو آهي جڏهن سوچ ويچار کانسواءِ فوري ردعمل ظاهر ڪندا آهن.

جڏهن اسان استور جي طرف واپس وياسين ته منهنجي پيءُ ٻڌايو ته امير ماڻهون پئس ضرور ٺاهيندا آهن مگر انهي لاءِ هو ڪم نه ڪندا هئا ۽ هن انساني ڄاڻ ملڪيت ٺاهڻ جو ڏانءُ ٻڌايو جڏهن جيڪو اسانجو ڪوڙن سڪن ٺاهڻ وارو منصوبو غير قانوني هئو. هن وڌيڪ چيو ته ان ڳالهه کي ڄاڻڻ جي باوجود ته دولت هڪ سراب لڪل راز آهي ۽ ائين آهي جئين گڏهه جي اڳيان پتل گجر. امير ماڻهون پئس ان لاءِ گڏ ڪندا آهن ته انهن جو خوف ۽ لالچ انهن جي اکين تي پئي پڙي ڇڏيندو آهي. انهي حقيقت کي فراموش زبردستي پنهنجي پاڻ کي يقين ڏياريندا آهن. دولت سراب منجهيل راز نه آهي ۽ حقيقت آهي. ۽ پئس ٺاهيو ويندو آهي، ماڻهن جو وڏو تعداد اعتماد ۽ جهالت جي زير اثر پائي جي هڪ نا پائيدار عمارت کي کڙو ڪيو ويٺا آهن. ۽ اهڙي حالت ۾ حقيقت جو رنگ پڙيندا آهن جنهن حقيقت اصل ۾ هن گڏهه ۽ گجر واري قصي کان گهٽ ناهي.

هن امريڪا جي "گولڊ اسٽينڊرز" جي باري ۾ ٻڌايو ۽ چوڻ لڳو. هر ڊالر جي بدلي ۾ ايتري ماليت جو چاندي "اسٽيٽ رزرو" ۾ موجود آهن، جنهن جي باري ۾ هن کي فڪر هئي ۽ اهو هئو ته افواه ڦهليل هئي ته هڪ ڏينهن اسان گولڊ اسٽينڊرز کي ختم ڪري ڇڏينداسين ۽ اسانجي ڊالر جي بدلي ۾ اوتري ئي ماليت جي چاندي خزانن ۾ نه رکي ويندي. جڏهن ائين ٿيندو ته ٻارو قيامت پرڀا ٿي ويندي، غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون صرف هن بنياد جي ڪري برباد ٿي ويندا ته اڄ تائين هوان خيال ۾ مست آهن ته پئسو حقيقت آهي. جنهن فرم يا حڪومتي اداري ۾ هو ڪم ڪري رهيا آهن انهن جي سار سنڀال به اهو ئي ادارو لهندو. ان ڏينهن اها ڳالهه سمجهه ۾ اچي وئي جڏهن ته هن کان اڳ ڪڏهن به ان ڳالهه جي سمجهه نه ٿي آئي.

پنهنجي استور جي ٻاهر ترڪ ۾ ويهڻ کان پهريان هن چيو ”ٻارو! ڪم ڪندا رهو، مگر چيترو جلدي پگهار جي باري وساريندو اوترو ٿي توهان لاءِ بهتر ٿيندو.“ پنهنجي دماغ کي استعمال ڪريو، مفت ڪم ڪريو ۽ جلدي توهانجي ذهن ۾ اهڙيون تجويزون اڀرنديون جن کي استعمال ۾ آڻي منهنجي پگهار کان وڌيڪ ڪمائي سگهندو يعني 10 سينٽ في ڪلاڪ.

توهانکي اهي شيون ڏسڻ ۾ اينديون جيڪي ٻين جي نظرن کان اوچل آهن، ۽ ڪوڙ سارا موقعه پڻ جيڪي انهن جي چوڌر ۾ وڪريل پيا آهن. نظر ڪجهه اڳتي پئس ۽ تحفظ جي تلاش ۾ گر هوندي آهي. پوءِ اهو ئي انهن کي ملندو آهي.

هڪ دفعي جڏهن توهان اهڙو موقعو ڏسي وٺندا ته باقي زندگي موقعه ملندا رهندا پوءِ انهن جي ڪوٽ نه ٿيندي ۽ جڏهن ائين ٿيندو ته آءُ توهان کي هڪڙي ڳالهه سيکاريندس جڏهن اهو سڪي وٺندو ته زندگي جا بدترين ڦندا ڪوڙڪيون توهان جي ويجهو به نه اينديون ۽ توهان کي هاڻي ڪنڊن جي جماڙ ۾ وڃڻ جي ضرورت نه پوندي.

مائيڪ ۽ مون استور مان سامان کنيو ۽ مسز مارٽن سان هٿ لوڏي ۽ الوداع ڪيو ۽ اسان انهي پارڪ ۾ واپس اچي وياسين ۽ پراڻي واري جاءِ تي ويهي رهياسين، اسان ڪلاڪن تائين ويٺي ڳالهيون ڪيون.

اڳيون هفتو مون اسڪول ۾ سوچ ويچار ۽ ڳالهه ٻولهه ۾ بسر ڪيو ۽ اڳيان ٻه هفتا اسان سوچيندا رهياسين ڳالهيون ڪندا رهياسين ۽ استور ۾ مفت ڪم ڪندا رهياسين. ٻئي هفتي جي اختتام تي هڪ دفعو وري مسز مارٽن کي الوداع چئي ڪامڪ بوڪ جي اسٽينڊ تي حسرت جي نظر وڌي 30 سينٽ في ڪلاڪ جي اجرت نه ملڻ تي سڀ کان وڏو نقصان اهو ٿيو جو مان ڪتابن جي خريداري کان محروم ٿي ويس. اچانڪ مان ۽ مائيڪ مسز مارٽن کان اجازت وٺي رهيا هئاسين ته مون ان کي هڪ اهڙو ڪم ڪندي ڏٺو جو پهريان ڪڏهن به نه ڏٺو. منهنجو مطلب ته ان اهو ڪم ضرور ڪيو هوندو پر مون ڪڏهن ان طرف ڌيان نه ڏنو هو. مسز مارٽن ڪامڪ بوڪ جو فرنٽ پيج کي وچان ڦاڙي اڏو اڏا ڪري رهي هئي، هو ان جو مٿيون ڀنڊو پنهنجي پاڻ وٽ رکي باقي ڪتاب گنتي جي ڊي ۾ وجهي رهي هئي، جڏهن مون ان کان ان جو سبب پڇيو ته هن ٻڌايو ته مان هي فرنٽ پيج جو مٿيون صفحو انهي ماڻهن کي واپس ڪري ڇڏيندي آهيان جيڪو هي ڪتاب ورهائيندو

آهي ۽ باقي ڪتاب اڇلائي ڇڏيندي آهيان. انهي کانپوءِ نئون ڪتاب خريد ڪندا آهيون جنهن ۾ هن کان رعايت وٺندي آهي. اهو ماڻهون هڪ ڪلاڪ اندر ايندو.

اسان هڪ ڪلاڪ انتظار ڪيو جڏهن اهو ماڻهون ڪتاب کڻي پهتو ۽ مون هن کي گذارش ڪئي ته هن چيو ته توهان اهي ڪامڪ يوڪ وٺي سگهو ٿا جن کي هو کڻي وڃي رهيو هئو. هن هڪ شرط تي اهي ڪتاب ڏيڻ لاءِ ڄامي پري سو به ان ڪري ته هو هن استور تي ڪم ڪن ٿا ۽ شرط اهو هو ته هو انهن ڪتابن کي ڪڏهن به وري وڪرو نٿا ڪري سگهو.

منهنجي ۽ مائيڪ جو پائينچارو وري شروع ٿي ويو.

مائيڪ وارن جي گهر ۾ هڪ زير زمين منزل ۾ هڪ ڪمرو خالي هئو جيڪو ڪنهن جي استعمال ۾ نه هئو. اسان گڏجي انهي ڪمري کي صاف ڪيو ۽ ڪامڪ جا بوڪ هتي جمع ڪرڻ شروع ڪيوسين. جلد ئي اسان هڪ ڪمانڪ بڪ لائبرري جي شروعات ڪري ڇڏي. مائيڪ جي ننڍي پيڻ کي به اسان پاڻ سان ملائي ڇڏيو، هوءَ پڙهڻ جي ڏاڍي شوقين هئي ۽ ان کي هن لائبريري ۾ جو عهدو ڏنو سين. هوءَ هر ٻار کان لائبرري ۾ داخلا جا 10 سينٽ وٺندي هئي. لائبرري جا وقت 2:30 کان 4:30 مهيندا هئا ۽ اسڪول جي بند ٿيڻ کان پوءِ روزانه ڪلندي هئي. پر پاسي جا ٻار جيڪي اسان جا گراهڪ هئا تن ڪلاڪن دوران جيڪي به ڪتاب پڙهي سگهن انهن کي اجازت هئي. صرف هو 10 سينٽ ادا ڪندا هئا جڏهن ته ٻن ڪلاڪن ۾ 5 کان 6 ڪتاب پڙهي ويندا هئا. لائبرري کان نڪرڻ مهل مائيڪ جي پيڻ انهن ٻارن جي تلاشي وٺندي هئي ته ڪو ٻار ڪتاب نه چورائي وڃي. اها چوڪري انهن ڪتابن جي لسٽ ٺاهيندي هئي ۽ ايندڙ ٻارن جا نالا لکندي هئي ۽ هڪ تجويز بڪ پڻ رکيو ويو. ٽن مهينن ۾ منهنجي ۽ مائيڪ جي آمدني تقريباً 9.50 ڊالر في هفتي ٿي رهي هئي. مائيڪ جي پيڻ کي هڪ ڊالر في هفتو ڏيندا. هٿاسين ۽ انهي کي آزادي هئي ته هوءَ ڪيتريون به ڪامڪ بڪ پڙهي سگهي ٿي. مائيڪ ۽ مون پنهنجو ڪم جاري رکيو ۽ باقاعدي سان هر هفتي استور ۾ مفت ڪم ڪندا هٿاسين ۽ ان دوران ان استور تان ۽ آس پاس جي استورن تان ڪامڪ بڪ گڏ ڪندا هٿاسين. جڏهن اهي ڪتاب تمام ضعيف ٿي ويندا ها ته انهن کي ساڙي ڇڏيندا هٿاسين. اسان لائبرري جي هڪ ٻي شاخ کولڻ جو سوچيو مگر ڪاميابي نه ٿي سگهي. ڇو ته مائيڪ جي پيڻ جهڙو مخلص ماڻهون نه ملي سگهيو.

ننڍي عمر ۾ ئي معلوم ٿي ويو ته مخلص ۽ سچو ملازم ملڻ ڪيترو نه ڏکيو آهي. لائبرري کي ٽي مهينا ڪم ڪندي گذريا ته لائبرري ۾ جهڳڙو ٿي پيو جنهن ۾ ڪجهه بدماش چوڪرا زبردستي لائبرري ۾ گهڙي آيا ۽ جهڳڙو شروع

ڪري ڏنائون ۽ مائڪ جي پيءُ اسان کي ڪاروبار بند ڪرڻ جي صلاح ڏني ۽ اسانجو لائبرري وارو ڪاروبار ٺپ ٿي ويو ۽ اسان هفتو وار اسٽور ۾ ڪم ڪرڻ بند ڪري ڇڏيو. تڏهن به اسان مان اسان جو امير پيءُ خوش هئو ۽ هو اسان کي ڪجهه پيو سپڪارڻ جي ڪوشش ڪري رهيو هئو.

اسان پنهنجو پهريون سبق سٺي نموني سکي ورتو هئو، اسٽور ۾ مفت ڪم ڪرڻ جي بدولت اسان مجبور ٿي ذاتي ڪاروبار شروع ڪيو ۽ پئس ڪمائڻ شروع ڪري ڇڏياسين. ان ڪري اسان ڪنهن به تاجر جا محتاج نه ٿياسين ۽ سڀ کان سٺي ڳالهه اها هئي ته پهرين ڪاروبار ۾ اسان کي منافع ٿيو نقصان نه. جڏهن ته اسان اتي موجود به ڪو نه هئاسين ۽ پاڻ به اهو ڪاروبار نه هلائي رهيا هئا سين بلڪه پئسو اسانجي لاءِ ڪم ڪري رهيو هئو. روڪ پئسو ڏيڻ جي بجاءِ امير پيءُ اسان کي جيڪي ڪم واريون ڳالهيون ٻڌايون اهي هن کان وڌيڪ ڌرمي هيون.

### مالياتي تعليم جو ضروري آهي

1990ع ۾ منهنجي پياري دوست پنهنجي پيءُ جي ڪاروباري سلطنت سنڀالي ورتي ۽ انهي جي ڪارڪردگي پنهنجي پيءُ کان به بهتر هئي. سال ۾ هڪ يا ٻه دفع اسان گولف گرائونڊ تي هڪ ٻئي سان ملندا هئاسين. هو ۽ سبنڊس گهر واري اندازي کان وڌيڪ امير آهن. دولتمند پيءُ جو ڪاروبار هاڻي عظيم هٿن ۾ آهي ۽ مائڪ هائي پنهنجي چوڪري کي تربيت ڏئي رهيو آهي جئين هن کي پنهنجي پيءُ ڏئي هئي.

1994ع ۾ آءٌ ڪم ڪرڻ کان ڪناره ڪش ٿي ويس. منهنجي زال Kim ان وقت 37 سالن جي هئي ۽ آءٌ 47 سالن جو، رٽائرمنٽ جو مطلب هر گز اهو نه آهي ته مون ڪم ڪرڻ ڇڏي ڏنو ۽ بيڪار وينو رهيس.

مون ۽ منهنجي گهر واري هن جو ساهه مفهوم اهو هئو حالتن جي حساب سان انڪر به ڪري سگهون ٿا ۽ آرام سان ويهي به سگهون ٿا. اسان جي ملڪيت ۾ خود بخود واڌارو ٿي رهيو آهي. اسان افراط زر کان ڪافي اڳتي هئاسين. اسانجي سرمائيداري ايتري مستحڪم هئي جو هن ۾ پنهنجو پاڻ واڌارو ٿي رهيو هئو. منهنجي خيال ۾ هي حقيقي آزادي آهي ۽ هي سيٽپ ائين آهي جئين ڪو ٻوٽو لڳائڻ شروع شروع ۾ هن کي پاڻي ڏيندا آهيون ۽ سار سنڀال ٻڻ ۽ هڪ ڏينهن اهڙو ايندو آهي جو هاڻي هن کي توهانجي ضرورت يعني پاڻي يا خدمت جي ضرورت نه رهندي آهي ۽ هو پنهنجي نشوونما پاڻ ڪندو آهي ۽ هن جو پاڙوڻ ڪافي گهريون ٿي وينديون آهن ۽ هاڻي هي وڻ جي شڪل اختيار ڪندو آهي ۽ توهان کي چانو ۽ آسائش ۽ آرام پهچائيندو آهي.

هن وقت مائڪ هڪ سلطنت هلاڻ جو ذمو کنيو ۽ مون دستبرداري يعني ڪم ڪرڻ تان هٽ ڪيو.

جڏهن آءٌ ليڪچر ڏيندو آهيان ته عام طور تي ماڻهون اهو سوال ڪندا آهن ته آءٌ انهن کي ڪهڙو مشورو ڏيان تون يا هو ان سلسلي ۾ ڇا ڪري سگهن ٿا؟ ۽ انهن کي ڪئين ابتدا ڪرڻ گهرجي، ڇا آءٌ انهن کي پڙهڻ لاءِ ڪنهن سٺي ڪتاب جو مشورو ڏئي سگهان ٿو؟ ۽

اوهان جي ڪاميابي جو راز ڪهڙو آهي؟ هو ڪروڙ ڪئين ڪمائي سگهندا؟ مونکي هميشه اهو مضمون ياد اچي ويندو آهي جيڪو ڪڏهن مونکي پڙهڻ لاءِ ڏنو ويو هئو، اهو به اهڙو ئي هئو.

### امير ترين تاجر

1923ع ۾ اسانجي ملڪ جي امير ترين تاجرن ۽ چوڻي جي سياستدانن شڪاگو جي ايڇ — واٽر بيچ هوٽل ۾ هڪ ڪانفرنس ۾ شرڪت ڪئي انهن ۾ چارلس شوابي به هئو جيڪو هڪ عظيم ترين خود مختيار اسٽيل ڪمپني جو سربراھ هئو. سميوئل انسئل به هئو جيڪو دنيا ۾ سڀ کان وڏي يوٽيلٽي جو صدر هئو. هارورڊ هاسپن به هئو جيڪو عظيم تين گيس ڪمپني جو سربراھ هئو. آيور ڪروگر به هئو جيڪو بين الاقوامي ميج ڪمپني جو صدر هئو. رچرڊ وٽني به هئو جيڪو نيويارڪ اسٽاڪ ايڪسچينج جو صدر هئو. آر ٿرڪوٽن ۽ جيسي مور آر ٿر به هئا جيڪي سڀ کان وڏا اسٽاڪ بروڪر هئا. البرٽ فال جو صدر هارڊنگ ڪابينه جو ميمبر هئو.

25 سالن بعد انهن جو انجام هيٺين طرح ٿيو.

چارلس شواب ڪسمپرسن واري حالت ۾ مري ويو 5 سالن تائين هن ماڻهون اوڙ وٺي وٺي گذر ڪيو. انسئل سموئل به تباه ٿي ويو ۽ ڪنهن پني ملڪ ۾ وڃي مئو. ڪروگر ۽ ڪوٽن به ڪنگال ٿي ڪري لاڏاڻو ڪري ويا. هاسپن چريو ٿي ويو.

وٽلني اپڙت هاڻي هاڻي جيل مان نڪتو آهي. فريزر ۽ لورموڊ خود ڪشي ڪري ڇڏي. مونکي شڪ آهي ته شايد ئي ڪو ماڻهون ٻڌائي سگهي ته اصل ۾ انهن تي ڇا وهيو واپرايو. جيڪڏهن توهان 1923ع جي سال تي نگاهه وجهندا ۽ 1929ع ڪجهه دير پهريان مارڪيٽ هڪ وڏي خساري جو شڪار ٿي وئي ۽ عظيم مالي ڪسادبازاري جو بحران رونما ٿيو. مونکي يقين آهي ته هن مالياتي دٻاءُ انهن ماڻهن تي گهرو اثر ڇڏيو ۽ انهن جي زندگين ۾ وڏي تبديلي رونما ڪئي. اڄ ڪلهه جي زماني ۾ تبديلين جو عمل ان زماني جي پيٽ ۾ تيز تر آهي جڏهن اهي ماڻهون زندگي جي ڊوڙ ۾ شامل هئا.

مونکي يقين آهي ته ايندڙ 25 سالن ۾ اهڙا واقعات ٿيندا جيڪي ڪنهن زيروبر ڪان گهٽ نه هوندا، مونکي فڪر آهي ته اڄ به ڪوڙ سارا ماڻهون دولت جي پٺيان ڊوڙي رهيا آهن. تعليم جي طرف انهن جي توجهه نه آهي ۽ جڏهن ته تعليم سڀ کان وڏي دولت آهي. اگر ماڻهن ۾ لڇڪ آڻي ۽ هو کلي ذهن سان سکڻ لاءِ تيار آهن ته هو انهن تبديلين جي



باوجود جو امير کان امير تر ٿيندا ويندا ۽ اگر هنن اهو سوچيو ته پئسو ٿي سڀني مسئلن جو حل آهي ته مونکي ڀڄ آهي ته انهن کي مشڪلات ۽ تڪليف جو منهن ڏسڻو پوندو. ذهانت سان مسئلن جو حل نڪرندو آهي ۽ روپيو ايندو آهي ۽ ذهانت کان سواءِ پئسو جلد رخصت ٿي ويندو آهي. گهڻو تر ماڻهون هن حقيقت جي ادراڪ کان ناواقف آهن، ان ڳالهه جي اهميت نه آهي ته توهان پئسو ڪيترا ڪمايا بلڪه ان ڳالهه جي وڌيڪ اهميت آهي ته توهان ڪيترا پئسو بچايا. اسانکي ڪوڙ ساريون ڳالهيون ٻڌڻ پري اينديون آهن.

ته فلاڻي غريب لائري پر پئسو ڪمايا ۽ هڪدم راتورات امير ۽ ڪير ٿي ويو ۽ پوءِ ..... وري مفلس ٿي ويو. هنن جو هزارن ۽ لکن ۾ انعام نڪرندو آهي ۽ وري ٿوري مدت کانپوءِ هو ڪنگال ٿي ويندو آهي.

اسانکي انهن Professionals پيشور رانديگر جي باري ۾ ٻڌايو ويندو آهي ته 24 سالن جي ننڍي عمر ۾ ڪروڙها ڊالر ڪمايا ۽ تقريباً 30 سالن ۾ ڪنهن شهر جي ڀل هيٺيان پنهنجو بستر لڳائي ويٺو هوندو آهي.

اڄ جي اخبار ۾ هڪ باسڪيٽ بال جي رانديگر جي باري ۾ آهي ته هڪ سال اڳ هن ماڻهون وٽ ڪروڙها ڊالر هئا، اڄ ان دعوا ڪئي آهي ته سندس دوست هن جو وڪيل ۽ هن جو اڪائونٽ هي سڄي ساري دولت چٽ ڪري ويو ۽ اڄ ڪلهه هو هڪ گيس اسٽيشن تي گاڏين جي سروس ڪندو آهي. هن جي عمر 29 سال آهي ۽ کيس هتان به جواب ملي ويو ڇاڪاڻ ته هن پنهنجي هٿ مان هڪ منڍي لاهڻ کان انڪار ڪيو جيڪا هن کي ڇمپين شپ ۾ کٽڻ جي اعزاز ۾ ملي هئي. ۽ اها منڍي سروس ڪرڻ دوران گاڏين جي شيشي ۽ رنگ جو نقصان ڪري رهي هئي. اها خبر اخبار وارن شايع ڪري ڪافي فائدو حاصل ڪيو ۽ هو هن لاءِ عدالت ۾ دعوا داخل ڪري رهيو آهي ته گيس اسٽيشن جو مالڪ نسلي تعصب ڪري هن کي هتان جواب ڏئي رهيو آهي. ۽ غالباً هن جي ڪل ڪائنات اها منڍي آهي هن جو چوڻ آهي ته جيڪڏهن هن کان اها منڍي هلي وئي ته هن جي زندگي اجڙي ويندي. 1997ع ۾ مونکي ڪافي ماڻهن جي باري ۾ علم آهي ته هو ڪروڙ پتي ٿيندا پتي ويا ۽ 20 هين صدي هڪ دفعو وري پنهنجي چوڻ تي آهي ۽ جڏهن آءٌ ان ڳالهه تي خوش آهيان ته ماڻهون جلدي جلدي دولت مند ٿي رهيا آهن. ۽ آءٌ ان وقت هنن کي خبردار ڪري رهيو آهيان ته ان شي جي پرواهه گهٽ ڪرڻ گهرجي يا ها ڳالهه ڪابل فخر نه آهي ته هو ڪئين امير تر ٿيندا پيا وڃن، وڌيڪ اهميت جي حامل اها

ڳالهه آهي ته آخر ۾ هو ڪيترو بچائي سگهن ۽ اها دولت ڪيترن نسلن تائين هلي سگهندي.

مونڪان جڏهن ماڻهون پڇيندا آهن ته ڪڏهن شروع ڪريون ۽ ڪٿا کان؟ يا مونڪي جلد امير ٿيڻ جو طريقو ٻڌايو ته عام طور تي هو منهنجي جوابن کان مايوس هوندا آهن. آءٌ انهن کي اهڙي چونڊس جيڪي ڪجهه گهڻو اڳي مونڪي منهنجي پيءُ چيو هو ۽ جڏهن آءٌ تمام ننڍو هوس ”جيڪڏهن توهان امير ٿيڻ چاهيو ٿا ته مالياتي سوچهه بوجھه حاصل ڪريو“.

جڏهن به منهنجي هن سان ملاقات ٿيندي هئي ته هو هن ڳالهه تي زور ڏيندو هو ۽ بار بار اها ئي ڳالهه دهرائيندو هو ته جيئن مونڪي پختي طرح ذهن نشين ٿي وڃي. جيئن ته مون توهان کي اڳي ٻڌايو آهي ته منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ مونڪي ڪتابن پڙهڻ جي تلقين ڪندو هو ۽ منهنجو امير پيءُ هميشه ان ڳالهه تي زور ڏيندو هو ته ”مالياتي ڄاڻ جي مڪمل مهارت حاصل ڪر“.

مثال طور..

جيڪڏهن توهان امپائر اسٽيٽ بلڊنگ ٺاهڻ چاهيو ٿا ته پهريان زمين ۾ هڪ وڏو ڪڏو کوٽي ان ۾ مضبوط سريو ۽ مصالحو ڀريو ۽ جيڪڏهن توهان گهر ٺهرائڻ چاهيو ٿا ته بنياد 6 انچ ٿلهو مصالحو ۽ ڪنڪريٽ جي هڪ تهه ڪافي هوندي.

گهڻو ڪري ماڻهون هن امير ٿيڻ جي ڊڪ ڊوڙ ۾ ڇهه انچ ٿلهي ڪنڪريٽ جي تهه تي امپائر اسٽيٽ بلڊنگ تعمير ڪرڻ چاهين ٿا.

اسانجي نظام تعليم جي بنياد ذميداري دور ۾ رکيل آهي جيڪا اڃا تائين اهڙن محلاتن جي تعمير ۾ يقين رکي ٿي جنهن جو بنياد اصل کان موجود ئي ڪونهي. اڃان تائين گهرن جا فرش ڪچا آهن ۽ جڏهن شاگرد گريجوئيشن ڪري پاهر نڪرن ٿا ته انهن کي ڪنهن به قسم جي مالي تعليم ڪونه هوندي آهي ۽ هن ڏينهن بي خوابي جي عالم ۾ مٿي تي قرضن جو بوجھه کڻي اسانجا اهي شهزادا ”امريڪن ڊريم“ جا متلاشي پنهنجي مالي مسئلن جو حل ائين ڳوليندا آهن ته ”جلدي سان دولت ڪماڻ وارو نسخو حاصل ڪري وٺجي“ ۽ ائين ئي ڪڇن بنيادن تي عظيم عمارت جي تعمير شروع ڪندا آهن ۽ ان عمارت جي بلندي روز بروز وڌاڻو ٿيندو آهي.

جلد ٽي امپائر اسٽيٽ بلڊنگ جي جڳهه ٿي هڪ ٽيٽو ڦڏو مينار ظاهر ٿيندو آهي ۽ راتين جي تنڊ کان محروم ٿي ويندا آهن.

منهنجي ۽ مائيڪ جي حالت جدا هئي اسانڪي شروع کان ئي مضبوط مالياتي ياد واضح ڪرڻ جي تربيت ملندي رهي ۽ وڏو ٿي ڪري اسانڪي ٻئي متبادل اختيار ڪرڻ ۾ ڪا به تڪليف محسوس نه ٿي.

ڳالهه اها به آهي ته اڪائونٽنگ دنيا ۾ خشڪ ترين مضمون آهي ۽ بعض دفعي هي ٽيون ڪي بدحواس به ڪري ڇڏي ٿو پر جيڪڏهن امير ٿيڻو آهي ۽ وڏو عرصو امير رهڻو پي ته هي مضمون سڀ کان اهم آهي. مسئلو اهو آهي ته هن طرح جو رکڻو ڪو موضوع ٻن ڪي ڪيئن پڙهائجي؟ ان جو جواب هي آهي ته انهي ڪي ساديءَ کان سادي شڪل ڏيئي تصويرن جي ذريعي پڙهائي ۾ دلچسپي پيدا ڪجي ته جيئن ٻار هن طرف راغب ٿين. هي طرح امير پيءُ مائيڪ ۽ مونڪي هڪ مضبوط مالياتي بنياد فراهم ڪيو جڏهن ته ٻن اڃان ٻار هئاسين، اسانڪي سيڪارڻ لاءِ هڪ نهايت سادو طريقو ايجاد ڪيو، ڪافي ٻن تائين تصويرون ٺاهيندو رهيو ۽ لفظ ڳالهائيندو رهيو. مائيڪ ۽ مان انهن سڌين تصويرن ڪي بخوبي سمجهي ويا هئاسين پوءِ ڪهاڻين جي ڳالهه آئي، رويي پئسي ۽ ترسيل جي باري ۾ آگاهي ٿي ۽ پوءِ امير پيءُ عدبن انگن اکرن جي ڪٽ ۽ جوڙ ۽ ونڊ ٻي. اڄ ڪلهه مائيڪ مالياتي پيچيدگي واري مسئلي ڪي هڪ چپٽي وڃائي حل ڪري وٺندو آهي ڇاڪاڻ ته هن ڪي اهو ضروري معلوم هئڻ گهريو هئو جو هن ڪي هاڻي ۽ بالرز جي سلطنت هلائي هئي.

ماليات جنهن ۾ مان به ڪافي ماهر آهيان پر منهنجي سلطنت جو دائرو ننڍو آهي ۽ ته اسان اها تعليم هڪ جڳهه هڪ وقت ۽ هڪڙي ئي شخص کان حاصل ڪئي. ٻئي هلي انهن سادين ۽ سمجهدار شڪلين جي مدد وٺندس جيڪي امير پيءُ اسانجي لاءِ استعمال ڪيون هيون.

شڪليون يا گراف بلڪل سادا آهن پر ننڍن ننڍن ذهنن لاءِ دولت ڪمائن لاءِ هڪ مضبوط ۽ گهرا بنياد مهيا ڪن ٿا.

### عن اصول

توهانڪي اثاثو ملڪيت يا جائيداد هڪ ذميداري يا مالياتي بوجھ جي درميان رهڻ گهرجي.

اگر امير ٿيڻو آهي ته توهان کي انهي فرق جو ادراڪ يا ڄاڻ هئڻ گهرجي. ٿي سگهي ٿو ته هي ڄاڻ تمام معمولي ڏسڻ ۾ اچي مگر گهڻن ماڻهن کي علم ناهي ته هي اصول ڪيترا اهم آهن. اڪثر ماڻهن مالياتي ڪشمڪش ۾ فقط انهي لاءِ مبتلا رهن ٿا ته انهن کي انهن پن شين جي باري ۾ معلومات ناهي هڪ اثاثه ٻيو مالي بوجھ. امير ماڻهن جا ايجاد اثاثه حاصل ڪندا آهن غريب ۽ وچولا ماڻهن مالي بوجھ Liability ۾ اهو سمجهي وڌارو ڪندا آهن ته اسان اثاثه يا جا ايجاد ناهيون ٿا. جڏهن امير پيءُ مون کي ۽ مائڪ کي ان باري ۾ ٻڌايو، اسان اهو خيال ڪيو هو ته هو اسان سان مذاق ڪري رهيو آهي ۽ سالن تائين هن ساري ڳالهه تي غور ڪندا رهياسين.

اثاثه Asset ڇا هوندو آهي؟ مائڪ چيو.

هاڻي کان ٿي هن جي فڪر نه ڪريو، هن چيو. هاڻي صرف هن خيال کي ذهن ۾ جڳهه بنائڻ ڏيو، هي بلڪل سادو آهي ۽ هن سان توهان جي زندگي ۾ ڪوئي منصوبو هوندو ۽ مالي لحاظ کان مستحڪم رهندو، هي هڪ سادو خيال آهي انهي ڪري هن ڏانهن گهڻو ڪري توجهه نه ويندي آهي.

”توهانجو مطلب آهي ته اسان کي صرف Asset جي باري ۾ ڄاڻڻ جي ضرورت آهي ۽ ان کي حاصل ڪرڻ کانپوءِ اسين امير ٿي وينداسين“ مون پڇيو.

امير پيءُ هاڻوڪار ۾ ڪنڌ لوڏيو ”اهو ايترو ئي سادو آهي“.

”اگر اهو ايترو ئي سادو آهي ته پوءِ هر شخص امير ڇو ڪونه آهي“ مون چيو.

امير پيءُ کليو ۽ چيائين ته ”ماڻهن کي اثاثه Asset ۽ ذميداري ۾ فرق جي ڄاڻ نه

آهي ان ڪري“.

مون کي ياد آهي ته مون چيو هو ته ”جيڪڏهن اهو سڀ ڪجهه ائين ئي سادو آهي

ته پوءِ وڏي عمر وارا ماڻهن ڇو بيوقوف آهن جو هن جي باري ڄاڻڻ نٿا چاهين“.

اسانجي امير پيءُ چند منٽن ۾ اسان تي اثاثه ۽ ذميداري جو فرق واضع ڪيو، بطور

هڪ جوان مرد جي ٻين هر عمر جي سامهون وضاحت ڪرڻ ۾ مون کي مشڪلات پيش اچي

رهيون آهن؟ ڇاڪاڻ ته جوان مرد تيز هوندا آهن. عام طور تي وڏا هن خيال جي سادگي

جي وجه جي ڪري هن ڳالهه کي بلڪل نظر انداز ڪري ڇڏيندا آهن، ڇاڪاڻ ته انهن کي

مختلف تعليم ڏني وئي آهي. انهن پيشور کي پڙهيل لکيل ماڻهن تعليم ڏني آهي جئين

بينڪر، اڪائونٽنٽ، پراپرٽي ڊيلر، مالياتي منصوبه ساز وغيره وغيره. مشڪل تڏهن

ٿيندي آهي جڏهن اسان پڙهيل لکيل ماڻهن کي اهو سڀ ڪجهه وسارڻ لاءِ چوندا آهيون جيڪو هنن پڙهيو آهي يا اسان چاهيون ٿا ته هي سڀ وري ٻار ٿي وڃن. هڪ ڏهين جوان مرد عام طور تي سادا ۽ عام فھر معاملات تي گھڻو توجھ نہ ڏيندو آهي.

دولتمند پي Kiss جي اصول کي زندگي ۾ استعمال ڪيو هو ”ڪپ ڪپ ات سميل اسٽوپڊ“ (Keep it simple stupid) ٻنهي چون ڪرڻ لاءِ آسان بنايو ۽ انهن جي مالي بنياد مستحڪم ٿي وئي.

ته پوءِ مشڪل ڇو ٿي پيش اچي، يا ته هنن سادين ڳالهين کي پيچيده بنايو ويو؟ ڪو به شخص اثاڻ ڇو خريد ڪندو جڏهن توهان ٻڌايو ٿا ته هي مالي بوجھ آهي، انهي سوال جي جواب بنيادي تعليم ۾ اندر موجود آهي.

اسان صرف تعليم تي توجھ مرکوز ڪندا آهيون ۽ مالي تعليم کان ڪنارا ڪشي. اثاڻ ڇا آهي ۽ مالي بوجھ ڇا آهي، هي فقط لفظ نه آهن. اگر توهان الجھن ۾ پوڻ چاهيو ٿا ته پوءِ ٻنهي لفظن جي معنيٰ ڊڪشنري ۾ ڏسو، مان ڄاڻان ٿو ته هڪ مستند ۽ تجربڪار حساب دان کي هن جو مفهوم سمجھ ۾ اچي ويندو پر هڪ عام ماڻھو کي ڪجهه به سمجھ ۾ نہ ايندو. پر جڏهن عام طور تي اسان وڏا ٿي ويندا آهيون ته ڪنهن شي جي باري ۾ لاعلمي جي ”اعتراف“ مڃڻ پنهنجي شان ۽ مان جي خلاف سمجھندا آهيون.

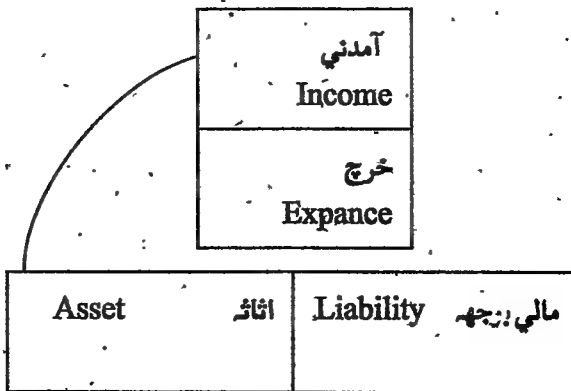
جڏهن اسان اڃا باز هئاسپين ته پي اسان کي چيو ”اثاڻ جي تعريف لفظن ۾ نه پر عددن ۾ ٿيندي آهي ۽ اگر توهان عدد جي علم کان محروم آهيو ته اثاڻ هڪ ڪاهي جي برابر هوندا آهن انهن ۾ ڪوبه فرق نہ هوندو آهي.“ ”حساب ڪتاب جي باري ۾ امير پي جو چوڻ هو ته عدد جي معنيٰ آهن اگر توهان کي علم نہ هجي ته عدد او هان کي ڇا ٿا ٻڌائن يعني اعدد و شمار جي سڃاڻپ وڌيڪ ضروري آهي. تمار گھڻا ماڻھو پڙهندا آهن پر هنن کي خبر نہ هوندي آهي ته هو ڇا پڙهي رهيا آهن. پڙهڻ سان گڏو گڏ سمجھڻ کي Reading Comprehension چئبو آهي. ۽ پڙهڻ سان گڏ ڄاڻڻ جي استعداد جو معيار الڳ آهي. مثال طور هاڻي ٽي مون VCR خريد ڪيو ۽ ان سان گڏ هڪ ڪتابچو هئو جنهن ۾ هن VCR کي ملائڻ جي ترتيب ٻڌائي وئي آهي. مان صرف اهو چاهيو ٿي ته پنهنجي مرضي جا پروگرام رڪارڊ ڪريان جيڪي جمع جي رات TV تي نشر ٿيندا هئا. مان ڪتابچي کي پڙهڻ جي ڏاڍي ڪوشش ڪئي منهنجو مٿو ڇڪرائجي ويو پر سمجھ ۾ ڪجهه به نہ آيو. منهنجي نظر ۾ ڪتابچي جي مدد سان پروگرام ڪرڻ يا ان کي قابل بنائڻ

## امير پي ۽ غريب پي

ڏاڍو مشڪل هئو. مان لفظ بخوبي پڙهي وڃان ٿو پر انهن لفظن جي معنيٰ مون لاءِ ڏکي هئي جيتري حد تائين لفظن جي پڙهڻ جو سوال هئو ته انهي ۾ منهنجو A گريڊ هئو پر انهن لفظن کي سمجهڻ ۾ منهنجو گريڊ F هئو. عام طور تي مالي معاملات ۾ ماڻهون ائين هوندا آهن. اگر توهان دولت ڪمائن ڇاهيو ٿا ته اعداد کي پڙهڻ ۽ انهن کي سمجهڻ سڪو. مون هڪ دفعو نه بلڪه هزار دفع پنهنجي پيءُ کي اها ڳالهه وري وري چوندي پڙي ۽ هو اهو به چوندو هو ته امير ماڻهون اثاڻه ٺاهين ٿا ۽ غريب ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون مالي بوجھ ۾ واڌارو ڪن ٿا. مان توهان کي اثاڻه ۽ مالي بوجھ جي باري ۾ ٻڌايان ٿو، تمام گھڻا اڪائونٽن ۽ اقتصادي ماهر منهنجي وضاحت سان متفق نه ٿيندا مگر اهي سڌيون سڌيون لکيرون هيون

جن ٻن ننڍن چوڪرن کي مضبوط مالي بنياد فراهم ڪيا. هنن ننڍين ۽ سادين تصويرن تي غور سان ڏسجي.

### اثاڻه جي روپ ۾ تبديلي جو نمونو

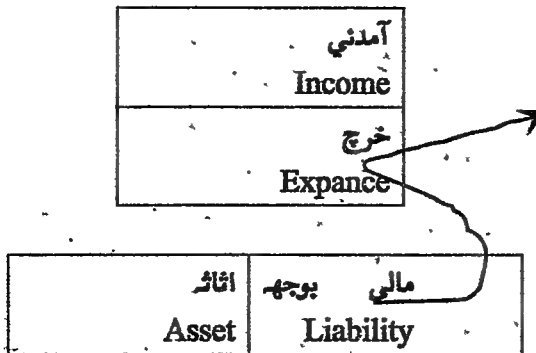


مٿي ڏنل هڪ عام ۽ سادي شڪل کي مالي اسٽيٽمنٽ جو نالو ڏئي سگھجي ٿو. جنهن ۾ آمدني = خرچ ۽ اثاڻه = مالي بوجھ ڏيکاريا ويا آهن. عام طور تي هي نفعي ۽ نقصان جي رپورٽ سڏجي ٿي. ۽ اسانجي آمدني ۽ خرچ جي تخميني کي واضح ڪري ٿي. ۽ اسانجي اثاڻن ۽ مالي بوجھ کي به واضح ڪري ٿي. هن مان سڪڻ گھرجي ته انڪم اسٽيٽمنٽ ۽ بيلنس شيٽ ۾ ڪهڙو فرق آهي، هي سمجهڻ تمام ضروري آهي.

## اميري ۽ غريب پي

مالي ڪشمڪش جي بنيادي ڪارڻ اثاڻ ۽ مالي بوجهه جي وچ ۾ فرق جي لاعلمي تي ٻڌل آهي. مونجهاري جو سبب ٻنهي لفظن جي تعريف يا وضاحت جي نڪري آهي. اگر توهان ذهني پریشانيءَ جو مڙو چڪڙو آهي ته ٻنهي لفظن جي معنيٰ ڊڪشنري ۾ ڏسو. تجربيڪار اڪائونٽنٽ هن ڪم کي ڄاڻي سگهندا پر هڪ عام ماڻهون لاءِ اهو فرق اڻ آهي. جيئن چيني زبان کي سمجهڻ ڊڪشنري ۾ انهن لفظن جي معنيٰ ڏسندا آهيون مگر سمجهه ۾ ڪجهه به نه ايندو آهي. "اثاڻ توهان جي ڪيسي کي پرڻدا آهن" هي سادي معنيٰ آهي اثاڻن جي.

### مالي بوجهه جي نقدي جي خرچ جو نمونو



جڏهن شڪل ۾ ڏنل وضاحت کي هاڻي سمجهائبو ته آسان ٿيندو ۽ سولي طريقه سان ذهن ۾ اچي ويندو. اثاڻ اهڙي شيءِ آهي جنهن سان ڪيسي ۾ پئسو ايندو آهي يعني آمدني. جڏهن ته مالي بوجهه جي معنيٰ ڪيسي مان پئسو نڪرڻ يعني خرچ، جيڪڏهن توهان کي امير ٿيڻ جي خواهش آهي ته توهان زندگي ۾ اثاڻ خريد ڪندا رهو. اگر توهان غريب يا متوسط طبقي ۾ رهڻ گهرو ٿا ته پوءِ تمام زندگي قرض يا مالي بوجهه ڪندا رهو. حقيقي دنيا ۾ مالي مشڪل جو وڏو سبب انهي فرق کي نه سڃاڻڻ جي بدولت آهي. لفظن ۽ عددن سان ناواقفيت مالي پریشاني جي بنياد آهي. مٿين شڪل ۾ تير جو نشان سرمايي جي خرچ ٿيڻ جي نشاندهي ڪري رهيو آهي يعني مالي بوجهه به خرچ جي شڪل ۾ وڌيڪ وڌارو ظاهر ڪري ٿو يعني ڪنگال پٿو. خالي عدد به ڪافي نااهل. جيئن فقط لفظ به بي

## آمير پيڻ، غريب پيڻ

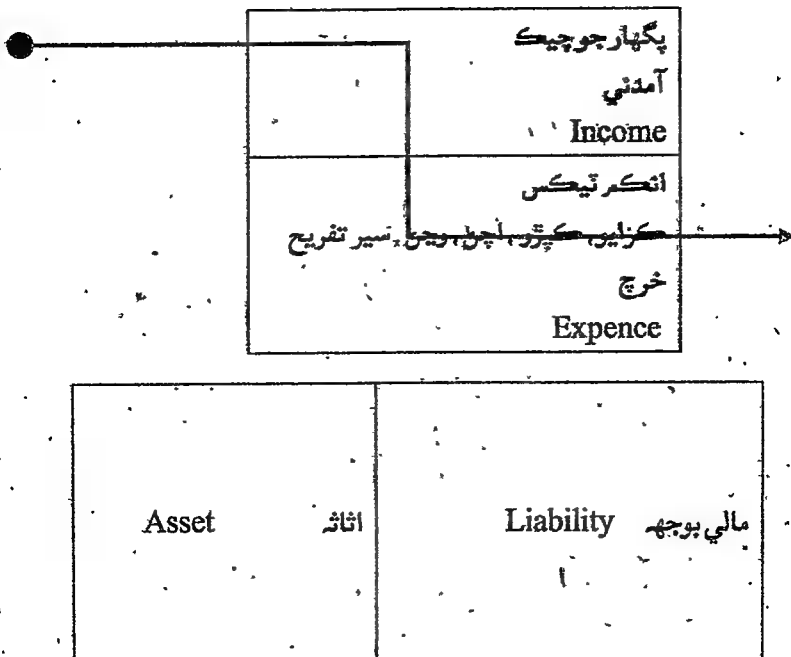
معني هوندا آهن. اصل اهميت ته ڪهاڻي چئي آهي. مالياتي زبان ۾ اعداد جي باري ۾ ڄاڻڻ ڪهاڻي جي پلاٽ جي باري ۾ ڄاڻڻ جي برابر آهي ۽ ڪهاڻي اها رهي ته سرمايو ڪٿي حرڪت پذير آهي.

گهڻن خاندانن مان 80 سيڪڙو اقتصادي ڪهاڻي تقريباً اها هوندي آهي. هو زندگي ۾ سخت محنت ڪندا آهن تاڪ ته ترقي ڪري سگهن.

(1) هو پئسو ضرور ٺاهيندا آهن مگر اثاڻ ٺاهڻ جي بجاءِ مالي بوجھ وڌائيندا آهن ۽ ان ڪري هنن جي زندگي ڊگ دور ۾ گذري ويندي آهي مثال طور هيٺ ڏنل تصوير ۾ هڪڙو غريب ماڻهون يا اهو ته جوان جيڪو اڃا تائين گهر ۾ رهندو آهي انهي جي زندگي جي آمدني جي ترسيل جو خاڪو ڏسڻو آهي.

### اخراجات جي نقدي جي ڪپٽ جو نمونو

ملازمت





هي هڪ وچولي طبقي جي ماڻهن جي آمدني جي ورهاست آهي.

آمدني Income	پگهار جو چيڪ
خرچ Expence	انگريزي ڪرايو، ڪپڙو، اچڻ وڃڻ، سير تفريح

ملازمت

Asset اثاثو	Liability مالي بوجھ گهر، ڪار فرنيچر، ڪريڊٽ ڪارڊ
----------------	---

هڪ امير ماڻهن جي آمدني جي ورهاست ڪجهه هيئن آهي.

آمدني Income	Asset اثاثو
خرچ Expence	Liability مالي بوجھ

منافع	آمدني
سود	
ڪرايه	
معاوضه	
	Royalty
خرچ	
Expencc	

استاڪ ۾ حصه	اثاثه
ٻانڊ	
پرو نوٽ	
جائيداد	
زمين	Asset
مالي بوجھ	Liability
Nil	

هي سڀ تصويرون تمام ساديون آهن هر هڪ ماڻهون جا خرچ ضرور ٿيندا آهن، ڪپڙو لٽو، کاڌو پيئڻو، رهائش. هن نقشي ذريعي واضح ڪيو ويو آهي ته هڪ غريب ۽ امير ۽ وچولي طبقي جي ماڻهون جي آمدني ۽ اخراجات جي ورهاست ڪئين ٿئي ٿي ۽ ڪئين هو ڪمائين ٿا ۽ ڪئين خرچ ڪن ٿا. پئسو جي رواني اصل ڪهائي ڪي واضح ڪري ٿي.

هي ڪهائي هن طريقي جي آهي جنهن کي استعمال ڪندي هڪ ماڻهون پنهنجي دولت ۽ مالي معاملات کي باخبر هوندو آهي ۽ جڏهن پئسو هن جي هٿ ۾ ايندو آهي ته هو هن کي ڪهڙي طريقي سان هلائي ٿو يا سنڀالي ٿو. مون آمريڪا جي امير ترين ماڻهن جي ڪهائي ان لاءِ بيان ڪئي ته توهان حضرات تي واضح ڪري سگهان ته گهڻن ماڻهن جي خيالات ۾ هن سلسلي ۾ جيڪي شڪ ۽ شبهات آهن انهن کي واضح ڪريان. شڪ ۽ شبهات اهي آهن ته پئسو هر درد جي دوا آهي. انهي.

تقريباً اهي ڳالهيون ٻڌندو رهندو آهيان ۽ اهو چوندا آهن ته منهنجي مٿان قرض جو بوجھ آهي ۽ مونکي جلدي پئسو ٺاهڻو آهي. منهنجي نظر ۾ گهڻو پئسو مسئلن کي حل ڪو نه ٿو ڪري ۽ حقيقت اها آهي ته اڃان به مشڪلاتن ۽ تڪليفن ۾ واڌارو ڪري ٿو. عام طرح سان دولت اسانجي خطرناڪ انساني ڪمزورين کي اڃانڪه چٽو ڪري ٿي وڃي ۽ گهڻا سارا اهڙا پهلو جيڪي اسان تي واضح تاري نه هوندا آهن؛ اسان تي ظاهر ڪري وڃن ٿا. آهي. اهو ئي سبب آهي ته اڃانڪه ڪو به ماڻھو ڏير ساري دولت يعني ڪروڙ ۽ اربين روپيه حاصل ڪري وٺندو آهي. مثال طور اوچتي خانداني وراثت، لاتري ۾ پئسو ڪمائي يا ڪنهن ڪاروبار ۾ اڃانڪه واڌارو، جهڙي طرح عام مثال ڏيندا آهيون ته لٽل ملڪيت، اڃانڪه نوڪري ۾ ترقي، اهڙي طرح سان جلدي يا ڪجهه ڏير ۾ ساڳيا ئي ماڻھو ان ساڳئي جاءِ تي اچي ويندا آهن يا اڃا به بدتر حالت ۾ هوندا آهن. پئسو اوهانجي ذهن ۾ موجود ”ڪيش فلو“ يا پئسو جو استعمال جي طريقه ڪار ۾ تيزي برپا ڪري ڇڏيندو آهي.

جيڪڏهن توهان جوارادو سڄو پئسو خرچ ڪرڻ جو آهي ته وڌيڪ

بهتر اهو ٿيندو ته وڌيڪ آمدني وارو پئسو خرچ ۾ واڌارو ڪري ان ۾ پورو ڪري ڇڏيو. هڪ مشهور ڪهاڻي آهي ”هڪ بيوقوف ۽ دولت“ اهي ٻئي گڏ گڏ ٿا هلي سگهن ۽ جلد ئي هنن ٻنهي جا رستا الڳ الڳ ٿي ويندا.

مون لاتعداد دفعا چيو آهي ته اسڪول ۾ وڃي ڪري اسان پيشه ورانه قابليت ۽ ذهانت ۾ واڌارو ڪندا آهيون ٻئي شيون پنهجي جڳهه تي اهميت رکن ٿيون. اسان پنهجي پيشورانه قابليت جي آڌار تي دولت پيدا ڪندا آهيون. 1960ع ۾ اها حالت هئي ته جيڪڏهن ڪنهن شاگرد جي پڙهائي دوران تعليمي ڪارڪردگي بهتر هوندي هئي ۽ جلد اهو فرض ڪيو ويندو هو ته هي ڊاڪٽر ٿيندو ۽ ڪوبه ماڻھو اهو گواره نه ڪندو هو ته هن شاگرد جو ڊاڪٽر ٿيڻ جو شوق آهي، يا نه. ۽ اهو فرض ڪيو ويندو هو ته مستقبل ۾ ڊاڪٽر ٿي خوب دولت ڪمائيندو پر اڄ جي ڊاڪٽر کي جنهن مالي مشڪلات جو سامهون آهي اها اهڙي غير تصلي بخش ۽ حوصله شکن آهي ته آءٌ پنهجي بدترين دشمن لاءِ به اها توقع نه ڪندس ته انهن کي هنن حالتن جو سامهون هجي. ڪاروبار ۾ انشورنس ڪمپنين جي هٿ ۾ اچڻ کانپوءِ انهن کي هيلٿ ڪيئر جي وڏي جهنگٽ، حڪومتي ملازمت ۽ علاج ۾ مجرمانه غفلت جي ڪري سون جي تعداد ۾ ڪورٽن ۾ مقدمات کي منهن ڏيڻ.

اڄ ڪلھ ٻار باسڪٽ بال جو رانديگر ٿيڻ چاهين ٿا، ٽائيجروڊ جي طرح گولفر ٿيڻ ٿا چاهين، ڪمپيوٽر ۾ مهارت حاصل ڪرڻ چاهين ٿا، فلمي ايڪٽر ٿيڻ چاهين ٿا، ڳائڻو ٿيڻ چاهين ٿا، بيوتي ڪانٽسٽ يا مقابلڪ حسن ۾ حصو وٺڻ چاهين ٿا يا وال اسٽريٽ ۾ تاجر ٿيڻ چاهين ٿا ڇاڪاڻ ته هنن کي اتي شهرت ملي ٿي ۽ عزت ملي ٿي. اهو ئي سبب آهي جو اڄ ڪلھ ٻار کي پڙهائي جي طرف راغب ڪرڻ ڏاڍو ڏکيو ٿي پيو آهي. ڇاڪاڻ ته اڄ ڪلھ جي نوجوان کي اندازو ٿي ويو آهي ته تعليمي معيار هاڻي ترقي جي سيڙهي ناهن. ان جي برعڪس وچولي عمر زندگي گذارڻ جو اندڙو رستو آهي. ڇاڪاڻ ته ٻار بغير مالياتي تعليم جي ڪاروبار ۾ گهڙن ٿا شروع ۾ ته مالياتي ڪاميابي نصيب ٿئي ٿي مگر پوءِ اقتصادي دلدل ۾ ڦاسين پوندا آهن، ۽ هو گهڻي کان گهڻو محنت ڪندا آهن پر ان مان نڪري نه سگهندا آهن. چوٽڪاري جي ڪا به صورت نظر نه ايندي آهي ۽ انهن جي جيڪا تعليم جي کوٽ رهجي وئي هئي هاڻي اها پنهنجو رنگ ڏيکاري ٿي. يعني پئسو ڪهڙي طرح خرچ ڪرڻو آهي ۽ جڏهن پئسو هٿ ۾ اچي ته ڪهڙو طريقو اپنائڻ گهرجي. انهي کي چوندا آهن ”مالياتي رجھان“ يعني پئسو اگر هٿ ۾ اچي وڃي ته ڪهڙي طريقن سان خرچ ڪرڻ ۽ ماڻهن جي لوٽ کسوت کان ڪئين پاڻ کي محفوظ رکجي. ۽ انهي دولت کي وڏي عرصي تائين ڪئين پنهنجي هٿ وس ڪڍڻو آهي. ۽ ڪئين پنهنجي مفاد ۾ گهڻي کان گهڻو استعمال ۾ آڻي سگهجي ٿو.

ڪوڙ سارن ماڻهن کي اها به خبر نه آهي ته پئسو لاءِ ايتري ڇو محنت ڪرڻي پوندي آهي ڇاڪاڻ ته انهن کي ”نقدي جي ورهاست“ يا ”ڪيش فلو“ جي باري ۾ علم نه هوندو آهي. ڪوبه ماڻهو تعليمي لحاظ کان لائق ۽ بهتر ٿي سگهي ٿو پر جيڪڏهن هن کي مالي جوڙ توڙ جو علم نه هوندو ته سڀ بيڪار آهي. انهن کي هر ضرورت کان وڌيڪ محنت ڪرڻي پوندي ڇاڪاڻ ته محنت جي باري ۾ هنن کي علم ضرور هٿو. مگر اهو هنن کي علم نه آهي ته پئسن کي ڪئين پنهنجي استعمال ۾ آڻي سگهجي ٿو.

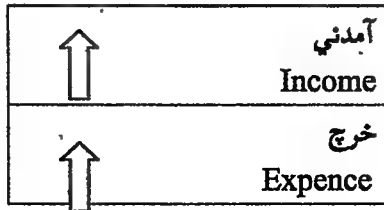
انهي حقيقت جي هڪ ڪهاڻي

جڏهن دولت جي خواب جي ڳولا دولت جي بدخواهي ۾ بدلجي وئي:

محنتي ماڻهن جي زندگي جي گذارڻ جي طرز جو خاڪو هڪ جهڙو هوندو آهي. تازو هڪ شادي شده خوش باش جوڙو اعليٰ تعليم يافته هڪ جڳهه تي سڪونت اختيار

## اميڙي، غريب پيڙي

ڪندو آهي هڪ ننڍي ڪرائي جي فليٽ ۾ هنن کي اهو احساس جلدي ٿيندو آهي ته گڏ رهڻ (فيملِي) سان بچت جو ڪارڻ ٿي سگهي ٿو پر مشڪل اها آهي ته فليٽ نٿو آهي. ۽ هاڻي خواب ڏسندا آهن ته بچت ڪري هڪ ڪشادو ذاتي گهر خريد ڪجي جتي هنن جا ٻار بهتر زندگي گذاري سگهن. هنن جي آمدني به ٻيڻي هوندي آهي ڇاڪاڻ ته زال ۽ مڙس ٻئي ڪمائيندا آهن. ۽ هاڻي هو پنهنجي ڪيرٿر تي نظر وجهندا آهن. هنن جي آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي، جيئن جيئن آمدني ۾ واڌارو ٿيندو آهي، هنن جي خرچن ۾ به ايترو ئي واڌارو ٿيندو آهي. هي ننڍو خاڪو ظاهر ڪري ٿو ته آمدني وڌي آهي خرچ به وڌيا آهن باقي به خانا خالي آهن.



Asset اثاثو	Liability مالي بوجھ
----------------	------------------------

ڪنهن به ماڻهون جا سڀ کان وڌيڪ خرچ امريڪا ۾ ٿيڪس جي واجبات تي هوندا آهن. ڪافي ماڻهن جو خيال هوندو آهي ته اهو انڪم ٿيڪس هوندو آهي مگر سڀ کان وڏو ٿيڪس جيڪو امريڪا جي ماڻهن تي آهي اهو سوشل سيڪيورٽي ٿيڪس هوندو آهي. هڪ ملازمت پيشه ماڻهون سوشل سيڪيورٽي ٿيڪس ۽ ميڊي ڪيئر ٿيڪس جي مدد ۾ سمجهندو آهي ته هو پگهار جو 7.5% سيڪڙو حڪومت کي ادا ڪندو آهي پر حقيقت ان جي ابتڙ هو 15% سيڪڙو ٿيڪس ان مدد ۾ ڏيندو آهي. اها رقم ملازم کي ملڻ بجاءِ گورنمينٽ هن جي پگهار مان ڪٽو ڪري پنهنجي کاتي ۾ وجهندي آهي ۽ پرائيويٽ

## آمير پي ۽ غريب پي ۽

ادارا به پڳهار مان سڌو سئون ڪٿو ٿي ڪري گورنمينٽ جي کاتي ۾ وجهندا آهن. ان کان علاوه جيڪا رقم توهان سوشل سيڪيورٽي ۽ ميڊي ڪنٽريڪس جي مدد ۾ گورنمينٽ کي ادا ڪئي ان تي به انڪم ٽيڪس لاڳو ٿيندو. هي اها رقم هتي جيڪا توهان کي ڪڏهن به ڪا نه ملي پر انڪم ٽيڪس ڏيڻو پيو.

هاڻي انهي خاندان جون مالي ذميداريون به وڌيون.

↑	آمدني Income
↑	خرچ Expencc

Asset	اثاثه	↑	ڪريڊٽ ڪارڊ فريچر گهر جو قرض ڪار
			Liability مالي بوجھ

اهڙي ريت هي شادي شده جوڙو آمدني ۾ واڌارو ٿيڻ ڪري هڪ پنهنجي مرضي وارو گهر خريد ڪرڻ لاءِ نڪري پوندا آهن ۽ آخر ۾ گهر خريد ڪري وٺندا آهن جڏهن هو ان گهر ۾ جيڪو تازو خريد ڪيو آهي رهائش شروع ڪندا آهن جيڪو قرض کڻي ڪجهه

بچت کي ملائي خريد ڪيو ويو آهي هاڻي ان تي هڪ ٻيو ٽيڪس جو واڌارو ٿيندو آهي جنهن کي پراپرٽي ٽيڪس به چيو وڃي ٿو. هاڻي هونو ڪري تي اچڻ وڃڻ لاءِ تڪليف جي ڪري هڪ گاڏي خريد ڪندا آهن. گهر ۾ نئون فرنيچر وجهندا آهن ۽ ٻيو گهريلو سامان به خريد ڪندا آهن، جيڪو پڻ قرض تي هوندو آهي. اڃانڪه هو ماڻهون پي خوابي ۾ اڻڻدا آهن يعني سجاڳ ٿيندا آهن ۽ ڏسندا آهن ته مالي بوجھ وڌي ويو آهي ۽ هنن جا کاتا ڪريڊٽ ڪارڊز جي قرض سان ڀريا پيا آهن.

هاڻي هو ”زيت ريس“ ۾ شروع ٿي ويندا آهن. هن دوران هنن کي هڪ ٻار ڄمندو آهي. هاڻي هو اڃان به وڌيڪ محنت ڪندا آهن ۽ مسئلا اڃا به وڌي ويندا آهن. هي سلسلو ائين ئي پنهنجو پاڻ کي دهرائيندو رهندو آهي. جئين آمدني وڌندي آهي تيئن انڪر ٽيڪس ۽ ٻيا ٽيڪس به وڌندا آهن. ان کي بريڪٽ ڪريپ (Bracket Creep) چوندا آهن. ڊاڪ جي ذريعي هڪ ٻيو ڪريڊٽ ڪارڊ گهر جي ايڊريس تي پهچي ويندو آهي ۽ هي انهي کي به استعمال ڪري ڇڏيندا آهن. خرچ ڪريڊٽ ڪارڊ کان مٿي ڇڙهيل هوندو آهي.

۽ هڪ قرض واري ڪمپني هنن کي اطلاع ڪندي آهي ته بهترين لائح عمل اهو ٿيندو ته توهانجي بيش بها اثاڻه يعني گهر جي قيمت هاڻي اڳتي جي پيٽ ۾ وڌي چڪي آهي ڪمپني انهن کي ”بل ڪنسلوئيشن لون“ جي پيشڪش ڪري ٿي ڇاڪاڻ ته هنن باقائدي سان قسطن جمع ڪرايون آهن ته هو هنن سڀني کي قرض يعني ڪريڊٽ ڪارڊز وغيره جيڪي منافع شرح حد کان وڌيڪ ريت تي قرض ڏين ٿا انهن کي ڪنهن لون ذريعي ڪليئر ڪن. هيءُ هاڻي فوراً هن پيشڪش کي قبول ڪري وٺندا آهن ۽ حاصل ڪيل رقم سان ڪريڊٽ ڪارڊز جي ادائينگي ڪندا آهن ۽ هو سک جو ساهه کڻندا آهن. ڪريڊٽ ڪارڊ ڪليئر ٿي ويندا آهن هاڻي هنن پنهنجو روز مره جي خرچ کي پنهنجي گهر جي قرض ۾ منتقل ڪري ڇڏيو.

هاڻي هنن جي ادائينگن ۾ گهٽتائي واقع ٿيندي آهي، ڇاڪاڻ ته هاڻي قرض جي ادائينگي جو ٽائيم فريم وڌي 30 سال ٿي ويو انهن هي سئو ڪم ڪيو. پاڻيسري هنن کي خريداري تي هلڻ لاءِ صلاح هڻندا آهن ڇاڪاڻ ته ميموريل ڊي سيل شروع ٿي رهي آهي. هي وقت بئڪس بچائڻ جو آهي، هو پاڻ ۾ ڳالهائون ڪندا آهن، ۽ آسان خريداري ڪونه ڪندا سڀني صرف گهمي ٿري موٽي ايندا سڀني بحر صورت جيڪڏهن ڪا به شي پسند آئي

تہ ڪريڊت ڪارڊ استعمال ڪيو. آءٌ اهڙن شادي شدہ جوڙن سان هر وقت ملندو رهندو آهيان، انهن جا نالا ڪهڙا به هجن پر هنن جي تڪليف ساڳي هوندي آهي. هونهنجي ليڪچرن ۾ اچي ڳالهيون غور سان ٻڌندا هئا. هو مون کان پڇيندا هئا ڇا اسان وڌيڪ پئسو ڪمائي سگهنداسين؟ اخراجات ۾ اضافو ڪري هنن آمدني کي وڌائڻ جو سوچي رهيا آهن. اڃان تائين هنن کي اها خبر نه پئي آهي ته انهن جي مشڪلات جو اصل سبب ڪهڙو آهي ۽ سبب اهو آهي ته هنن بغير سوچي سمجهي پنهنجي خرچن ۾ واڌارو ڪري ڇڏيو آهي اها ئي اصل مشڪلاتن ۽ پريشانين جي جڙ آهي. ۽ انهي مسئلي جو سبب آهي اقتصادي جهالت معنيٰ ته اثاثه ۽ مالي بوجھ جي درميان فرق کي محسوس نه ڪرڻ. آءٌ چوان ٿو ته آمدني وڌائڻ سان شايد ئي مالي مشڪلاتون حل ٿين ٿيون پر ذهانت سان انهن مالي مشڪلاتن کي حل ڪري سگهجي ٿو.

اهڙن ماڻهن جي باري ۾ منهنجي هڪ دوست جو چوڻ آهي ته ”اگر توهان کي اندازو ٿي وڃي ته هڪ وڏي ڪوھ ڪوٽي رهيا آهيو ته انهي کي وڌيڪ ڪوٽڻ بند ڪريو.“ جڏهن آءٌ ننڍو هئس ته منهنجو پيءُ هي ڳالهه چوندو هو ته جاپانين کي ٽن طاقتن جي باري ۾ ڄاڻ آهي، تلوار جي طاقت، هيري جي طاقت ۽ آئينه جي طاقت.

تلوار جي طاقت قوت جو مظهر آهي. امريڪا پنهنجي تلوار جي طاقت وڌائڻ لاءِ فوج تي اربون ڊالر خرچ ڪيا ۽ هن وقت هٿو دنيا جي سڀ کان وڏي عسڪري قوت آهي.

هيرو دولت جي طاقت جي عڪاسي ڪندو آهي. هن ڪهاوت ۾ ڪجهه حقيقت آهي. سونهري اصولن کي ياد ڪيو جنهن وٽ دولت آهي، اهو ئي قانون ڄاڻيندو آهي.

آئينو ذاتي علم جي طاقت آهي. خود بيني ۽ خود شناسائي جاپاني چوڻي جي مطابق انهن ٽنهي مان اهم آهي. غريب ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون عام طور تي پئسي جي قوت کي پاڻ مٿان حاوي ڪري ڇڏيندا آهن. صبح سويل اٿي ڪري توڪري ۽ سخت محنت جي ڪري سخت مصروف هو هاڻ پاڻ کان ڪڏهن اهو سوال به نٿا ڪري سگهن ته جيڪو ڪجهه هو ڪري رهيا آهن انهي جو ڪو سر پير يعني پير ۽ ڪڙ آهي. هر صبح جڏهن هو ڪم تي ويندا آهن ته هو.

پنهنجي پير کي زخمي ڪر ڇڏيندا آهن. پئسي جي سفاڪ طاقت جي باري ۾ وڌيڪ ڄاڻ نه هئڻ جي باعث ڪافي ماڻهون هن قوت جي تابع ٿي ويندا آهن ۽ اها ئي طاقت وري هنن جي خلاف عمل پيرا ٿي ويندي آهي. اگر هو آئيني جي طاقت جي باري ۾



خبروار مڃن ها ته هو پاڻ کان ضرور سوال ڪن ها. ته ڇا هن ڪشمڪش جو ڪوبه گز پير آهي؟ گهڻو ڪري هو پنهنجي اندر جي شعور کي نظر انداز ڪري ڇڏيندا آهن. هو ٻين جي ڏيٽ ويٺ مان وڌيڪ متاثر ٿيندا آهن. ۽ هو پنهنجي اندر جي آواز کي دٻائي ڇڏيندا آهن ۽ هو بهيڙ چال ۾ شامل ٿي ويندا آهن. غور ۽ فڪر جي بغير هو انڌي تقليد يا انڌو عقيدو اختيار ڪندا آهن. اڪثر اوقات اهي ٽي ڳالهيون ڏهرائيندا آهن جيڪي ٻين هنن جي ڪنن ۾ وڌيون آهن. اهڙن خيالات جهڙوڪ وسعت. توهانجو گهر توهانجي سڃاڻپ يا توهانجو گهر سڀ کان وڏي سرمايي ڪاري آهي. يا توهان وڌيڪ قرض کڻندو ته توهان کي ٽيڪس ۾ چوٽ ملندي يا مستحڪم نوڪري تلاش ڪريو يا غلطيون نه ڪريو يا خطرو سرتي نه کڻو وغيره وغيره.

گهڻن ماڻهن لاءِ مجسمه يا جلوس جي سامهون تقرير ڪرڻ موت جي خوف کان وڌيڪ ڏيڄاريندڙ آهي. نفسيات جي ماهر جي ويجهو عوام جي سامهون خيالن جي اظهار جو خوف، معاشرتي کان قطع تعلق رهڻ، منفرد رهڻ، نڪتہ چيني، ماڻهن کي پاڻ تان ڪلاڻ جو ڀڄ ۽ اڪيلو رهجي وڃڻ جو خوف جي ڪري آهي. صرف هن ڀڄ کان ته هو ماڻهن کان نرالو نه ڏسڻ ۾ اچن. پنهنجي مسئلن جي حل لاءِ نئين سوچ اپنائڻ کان ڪترائيندا آهن. انهي جي ڪري جاپاني ماڻهن آئيني جي قوت کي خاص اهميت ڏيندا آهن ڇاڪاڻ ته انهي ۾ ڏسي ڪري اسان کي سچائي نظر ايندي آهي.

۽ ڪوڙءَ ارا ماڻهن جڏهن هي چوندن آهن ”خطرو پاڻ ٻولي نه کڻو“ ته هن جو سبب آهي اسانجي اندر جو خوف ۽ انهي خوف جي راند ۾ تعلقات، ڪير ٿير، پئسو هر جڳهه شامل هوندو آهي. اهو ئي خوف هوندو آهي ته ماڻهن هميشه پراڻو طريقيڪار يا پراڻو رستو اپنائيندا آهن ۽ ڪجهه به تحقيقي نظرن سان ان پراڻي طريقيڪار وارن طريقن يا رواجي طريقن يا مقبول رجھان جي ڇنڊ ڇاڻ يا چيڊ نه ڪندا آهن.

توهانجو گهر سڀ کان وڏو سرمايي ڪاري آهي يا ترقي ڪندي توهان نائب صدر ٿي ويندو؟ ”بچت ڪريو“ جڏهن منهنجي پگهار ۾ واڌارو ٿيندو تڏهن مان وڏي گاڏي ۽ وڏو گهر خريد ڪندس. ميو چوئل فنڊز به بچت جو هڪ سٺو طريقو آهي.

تعام گهڻا اقتصادي مسئلن ان وقت جنم وٺندا آهن جڏهن اسان يا ٻين جي پويان انڌي تقليد ڪندا آهيون. ضروري آهي ته اسان ڪڏهن ڪڏهن پاڻ کي آئيني ۾ ڏسون ۽ پنهنجي اندر سچائي کي ڳولهي ڪيون، بجاءِ ان جي ته اسين ڊڄندا رهون.

جڏهن منهنجي ۽ مائٽيڪ جي عمر 17 سال ٿي ته اسان کي اسڪول ۾ مشڪلات پيش اچڻ شروع ٿيون. اسان خراب ٻار نه هئاسين پر پنهنجو پاڻ اسان هم جماعت شاگردن کان الڳ ٿيندا وياسين، اسان مائٽيڪ جي پيءُ جي لاءِ هر هفتي اسڪول جي موڪل کانپوءِ ڪم ڪندا هئاسين. اسان اڪثر ڪم کانپوءِ مائٽيڪ جي پيءُ جي دفتر ۾ ڪلاڪن جا ڪلاڪ وينا هوندا هئاسين. جڏهن ته هو پنهنجي بينڪرڙ، حساب دانن، سٽي بازن، سرمايي ڪارن، منتظمين ۽ ملازمن سان ملاقاتون ڪندو رهندو هئو. هي اهو شخص هئو جنهن 13 سالن جي عمر ۾ اسڪول کي تياڳيو هئو ۽ هاڻي هو رهنمائي ڪري رهيو هئو. احڪامات جاري ڪري رهيو هئو.

مشورا ڏئي رهيو هئو ۽ پڙهيل لکيل ماڻهن تي فيصلا مڙهي رهيو هئو. ۽ اهي ٻچ لٽڪائون وانگر هن جي فيصلي تي لڳيڻ چئي رهيا هئا. ۽ جڏهن هو هنن تي ناراض ٿيندو هو ته هوسپ ڪجهه سهندا هئا. هي اهو ماڻهو هو جنهن فرسوده روايتن جي غلام ٿيڻ کان انڪار ڪيو هو. هن جيڪو ڪجهه ڪيو پنهنجي سوچ جي مطابق ڪيو ۽ ان کي هنن لفظن کان نفرت هئي "اسان کي ائين ئي ڪرڻو آهي ڇو ته ٻيا به ائين ئي ڪن ٿا". "يا وري" منهنجو اهو خيال آهي ته تون هي ڪم ڪري نه سگهندين". هن کي "نه" کان به چڙهتي.

اسان دفتر ۾ هن سان گڏ ويهڻ دوران گهڻو ڪجهه سکي ورتو جيڪو "هڪ ذهين ماڻهو پڻ کان وڌيڪ ذهين ماڻهو کي ملازم رکندو آهي". مون کي ۽ مائٽيڪ کي ڪلاڪن تائين ذهين ماڻهن سان صحبت نصيب ٿي. ۽ ان مان اسان فائدو حاصل ڪيو. پر اسان هن ڪري مقبول عام رستي کي اختيار نه ڪري سگهياسين جيڪو اسانجي استادن اسان کي سيکاريو ۽ انهي سان مشڪلات پيش آيون. جڏهن به استاد اها ڳالهه چوڻدا اگر توهان سٺا گريڊ حاصل نه ڪيا ته حقيقي دنيا ۾ توهان ناڪام ٿي ويندا، هي ٻڌي ڪري مون کي ۽ مائٽيڪ کي تعجب ٿي ويندو هو. اسان کي اصولن جي پيروي ڪرڻ جي هدايت ڪئي ٿي وڃي ۽ رائج الوقت طريقن تي هلڻ جو چيو ٿو وڃي ته اسان کي احساس ٿيندو هو ته تعليمي نظام ڪهڙي طرح تخليق ۽ تحقيق جي حوصلو شڪست ڪري رهيو آهي.

اسان کي معلوم ٿي ويو ته اسانجي امير پيءُ جو چوڻ بجاءِ آڏي نه مروج نه ٿي ٿي نظام سٺا ملازم ته پيدا ڪري ٿو، سٺا مالڪ نه ٿو پيدا ڪري. ڪڏهن ڪڏهن آءُ ۽ مائٽيڪ

## امير پيءُ، غريب پيءُ

آهي ۽ اگر اسان تعليمي ميدان ۾ نمايان ڪارناما سرانجام ڏنا ته دولت خود به خود توهانجا قدم چمندي.

جيئن جيئن پئسي جي باري ۾ اسانجي معلومات ۾ اضافو ٿيو اسان استادن ۽ هر جماعتن جو ڪرن کان پري ٿيندا ويا سين. منهنجو اعليٰ تعليم يا فتنه پيءُ ڪڏهن مونکي تعليم ۾ سنا ڪريڊ ڪرڻ تي زور نه وجهندو هو. ڪڏهن ڪڏهن مان هن ڳالهه تي حيران هوندو هوس. پر پئسن جي باري ۾ اڪثر بحث هلندو رهندو هو. 16 سالن جي عمر ۾ مونکي پنهنجي والدين جي مقابلي ۾ معاملات جو علم وڌيڪ هئو. آءٌ بڪ ڪيپنگ ڄاڻندو هوس. ٽيڪس اڪائونٽ جي ڳالهه ٻڌندو هوس، ڪاروپورٽ اٿارٽيز، پينڪرٽ، اسٽيٽ پروڪرٽ ۽ سرمايي ڪارن سان اڪثر منهنجو واسطو رهندو هو. هڪ ڏينهن منهنجو پيءُ مونکي ٻڌائي رهيو هو ته اسانجو گهر اسانجو سڀ کان وڏو اثاڻه آهي ۽ جڏهن مون هن کي ٻڌائڻ چاهيو ته اسانجو گهر اسانجو اثاڻه ڇو نه آهي ته جهڳڙو شروع ٿي ويو.

اڳيان ايندڙ ڊياگرام ۾ مون پنهنجي امير پيءُ ۽ پنهنجي غريب پيءُ جي پنهنجي گهر جي باري ۾ خيالات جي تضاد کي واضح ڪرڻ جي ڪوشش ڪئي آهي. هڪ پيءُ جو خيال هئو ته پنهنجو گهر اثاڻه آهي ۽ ٻئي جو چوڻ ته اهو مالي بوجهه آهي.

امير پيءُ

مالِي بوجهه	اثاڻه
پنهجو گهر	

غريب پيءُ

اقتصادِي بوجهه	اثاڻه
	پنهجو گهر

مونکي چڱي طرح ياد آهي هن شڪل جي مدد سان پنهنجي پيءُ جي آمدني جي جمع خرچ جو حصاب واضح ڪيو ۽ انهي کي سمجهايو ته سرمايو ڪئين هٿن مان نڪري ٿو وڃي. مون هن کي اهو به سمجهايو ته پنهنجي گهر جي بدولت ڪهڙا خرچ لاڳو ٿين ٿا.

اگر گهر وڌو هوندو ته خرچ به گهڻو ٿيندو ۽ خرچن جي مدد ۾ سرمايو هٿن مان نڪرندو ويندو.

اڄ به منهنجي هن عقيدتي کي چيلنج سامهون آهن ته گهر مالي اثاثه نه بلڪه مالي بوجھ آهي ۽ آءُ اهو به ڄاڻا ٿو ته تقريباً ماڻهن جي نظر ۾ انهن جو پنهنجو گهر هڪ خواب جي تعبير آهي ۽ انهن جو بهترين اثاثه آهي ۽ اثاثه نه هئڻ جي صورت ۾ پنهنجو گهر بهتر آهي. آءُ هن مقبول ترين نظريه جو هڪ متبادل پيش ڪندس. اگر مونکي ۽ منهنجي گهر واري کي وڏو گهر خريد ڪرڻو آهي جيڪو شاندار هجي ان تحت ته هي اسانجو اثاثه آهي. هي غلط آهي، هي اثاثه نه هوندو پر مالي بوجھ هوندو ڇو ته هن کي خريد ڪرڻ لاءِ پئسو اسانجي ڪيسي مان ويندو.

آءُ اهو دليل ڏيان ٿو ۽ مونکي اها توقع هر گز نه آهي ته ماڻهن منهنجي هن خيال سان اتفاق ڪندا. اچو ته هڪ وڏو ۽ خوبصورت گهر بحرال جذباتي ضرورت آهي مگر جڏهن پئسو جو معاملو هجي ته جذبات جي بلندي مالياتي ذمات کي نيست ڪري ٿي ڇڏي.

منهنجو ذاتي تجربو آهي ته پئسو هر صورت ۾ فيصلي کي آخرڪار جذباتي رنگ ڏئي ڇڏي ٿو.

1. جڏهن گهر جو معاملو آهي ته هن ڳالهه جي وضاحت ڪندو هلاڻ ته اڪثر

ماڻهن زندگي ۾ هوندي گهر جون قسطن ڏيندا ٿا رهن جو هٿن جو پنهنجو نه هوندو آهي.

2. اگرچہ رهڻ واري پئسو تي ٽيڪس ڪو نه لڳندو آهي مگر واڌو خرچ تي

ٽيڪس پريٽو پوندو آهي.

3. پراپرٽي ٽيڪس جڏهن 1000 ڊالر ماهوار پراپرٽي ٽيڪس منهنجي ساهرن

پڌو ته حيران ٿي ويا اهو هٿن جي رٿائرنٽ کانپوءِ ٿيو.

4. گهرن جي قيمت هميشه زياده نه ٿي ٿئي.

5. گهڻو ڪري نقصانات موقعي مان فائدو نه وٺڻ جي ڪري ٿي ويندا آهن

جڏهن ته سڄو پئسو گهر خريد ڪرڻ تي لڳي چڪو هوندو آهي. مختصر اهو آهي ته

زندگي جي ابتدا ۾ گهر خريد ڪرڻ جو فيصلو ۽ مقصد ان جو سرمايي ڪاري هجي.

خریدار تي ٽن طريقن سان اثر انداز ٿئي ٿو.

## امير پيءُ غريب پيءُ

1. وقت جو زيان جڏهن ان دوران ٻيا اثاثه قيمتن ۾ وڌي ويندا آهن.
  2. اضافي سرمايو بندش جيڪا صرف گهر جي سار سنڀال لاءِ استعمال ٿي رهي آهي ان مان ڪو به اثاثه خريد ڪجي.
  3. تعليم جو زيان عام طور تي ماڻهون گهر کي بچت ۽ رٽائرمنٽ جي منصوبي ۾ شامل ڪندا آهن ۽ هنن وٽ سرمايي ڪاري لاءِ پئسو نه هوندو آهي ۽ هو هن جهنگهت ۾ نه پوڻ چاهيندا آهن ۽ سرمايي ڪاري ۾ هنن جو ڪوبه حصو پئي نه هوندو آهي.
- آءُ اهو نٿو چوڻ چاهيان ته گهر نه خريد ڪريو. مان اهو چوڻ ٿو چاهيان ته جڏهن مونکي وڏي گهر جي ضرورت هجي ته مان گهر خريد ڪرڻ کان پهريان هن اضافي پئسي سان اثاثه خريد ڪريان ۽ انهن کي وڪرو ڪريان. منهنجي غريب پيءُ ذاتي مالياتي رپورٽ "ريٽريس"

۾ شامل ڪنهن به شخص جي بهترين مثال آهي هن جا خرچ آمدني کان هميشه ٻه هٿ اڳتي هئا ۽ هو اثاثه خريد ڪرڻ جي هميت نه رکندو هئو نتيجو اهو نڪتو ته هن جومالي بوجھ هن جي آمدني کان وڌي ويو. هيٺين شڪل ۾ هن جي بهترين عڪاسي آهي

### غريب پيءُ جي مالياتي رپورٽ

آمدني Income
خرچ Expnce

اثاثه	مالي بوجھ
-------	-----------

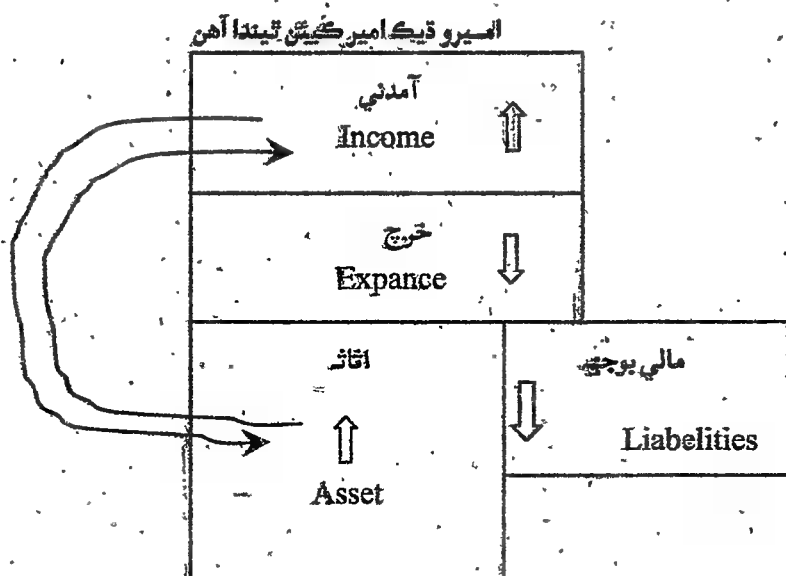
## امير پي ۽ غريب پي ۽

۽ منهنجي امير پي ۽ جي ذاتي مالياتي رپورٽ هن جي برعڪس هن جي ڳالهه جي  
عڪاسي ڪري ٿي ته هن تمام زندگي اثاثن کي وڌايو ۽ مالي بوجھ ڳهت ڪيو.

### امير پي ۽ جي مالياتي رپورٽ

<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>آمدني</span> <span>Income</span> </div> <hr/> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>خرج</span> <span>Expense</span> </div>	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>اثاثہ</span> <span>Asset</span> </div>	
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>مالي بوجھ</span> </div>	

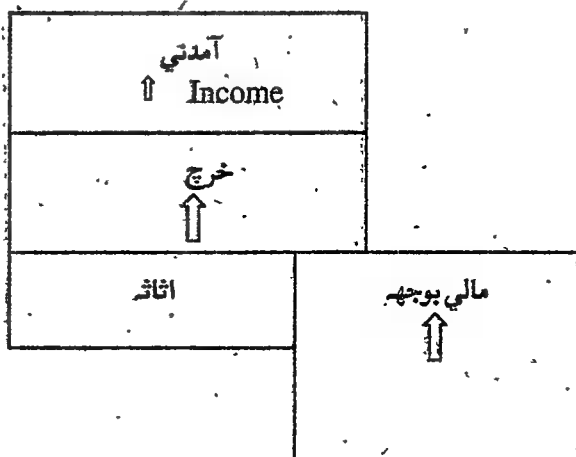
هن رپورٽ کي ڏسي خود به خود اندازو ٿئي ويندو ته امير ڪئين ٿيندا آهن. هن  
مان ظاهر آهي ته اثاثن ضرورت کان گهڻو پئسو پيدا ڪندا آهن جنهن سان خرچ سنهڻي  
طريقي سان پورا ٿيندا آهن ۽ جيڪو ڪجهه بچيندو آهي انهي سان وري اثاثن خريد ڪيا  
ويندا آهن. اثاثن جو ڪالمر پر لڳاتار وڌارو ٿيندو رهندو. آهي ۽ انهي سان گڏوگڏ آمدني به  
وڌندي ويندي آهي.



مثال ڪلاس ماڻهون هر وقت مالي مشڪلات ۾ ڇڪتيو پيو هوندو آهي. هن جي وڏي آمدني جو ذريعو پگهار يا مزدوري آهي ۽ جئين جئين پگهار وڌي ٿي تئين ٽيڪس به وڌن ٿا ۽ خرچن ۾ به واڌارو ٿئي ٿو.

تڏهين وڌندڙ آمدني جي مترادف وڌندڙ خرچ انهن کي ريت ريس Rate Race ۾ شامل ڪري ڇڏيندا آهن.

هو پنهنجي گهر کي بنيادي سرمايي ڪاري چوندا آهن. بجاءِ هن جي ته هو ان پئس کي آمدني پيدا ڪندڙ واپن اثائن ۾ لڳائين. ڪلاس ماڻهون مالي طور پریشان ڇو آهن



پنهنجي گهر کي سرمايو قرار ڏيڻ جو تصور ۽ يا اها سوچ رکڻ ته پگهار ۾ واڌار ۾ هڪ وڏو گهر خريد ڪندڙو يا پنهنجن خرچن ۾ واڌارو ڪري سگهندڙو — — قرضدار جي تعداد ۾ واڌارو ڪرڻ جي بنياد آهي.

اخراجات جي اضافي جي بدولت خاندان قرض جي لعنت ۾ جڪڙجي ويٺا آهن ۽ مالياتي بي يقيني وڌي ويندي آهي. باوجود ان جي ته هنن جي پگهار ۾ واڌارو ٿيڻا آهي ۽ ترقي جي راه تي گامزن رهي ڪمزور مالياتي تعليم جي ڪري هي خطرناڪ قدم جوهرن ڪرڻ آهي.

1990ع ۾ پري روزگارن جي تعداد ۾ واڌارو ٿيو. ڪاروبار ختم ٿي ويا ۽ اڃانهن ڪمپنين جي پينشن جي ادائينگي جا طريقا بدليجي ويا. 401-K منصوبو لاڳو ڪيو ويو سوشل سيڪيورٽي ۾ مشڪل سان منهن ڏئي رهي هئي ۽ رٽائرمنٽ جي بعد هن جو سها به بي يقيني آهي.

مڊل ڪلاس ماڻهن تشویش ۾ مبتلا آهن. انهي جو هڪ سٺو نتيجو اهو نڪتو ڪافي ماڻهن عین موقعي تي خطري کان آگاهه ٿي ويا. ۽ انهن متبادل ڳولڻ شروع ڪيا.



اٽلي ماڻهون اسٽاڪ مارڪيٽ ڀرپري تي، ميوجنل فنڊز، بانڊز خريد ڪرڻ لڳا ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ جي حالت سڌرڻ لڳي.

هاڻي نوان نوان ميوجنل فنڊز مارڪيٽ ۾ دستياب آهن. ۽ نوڪري پيشه ماڻهون گهڻي جهنگهت ۾ پوڻ ڪانسواءِ آسان طريقن ۾ پئسو لڳائي ٿو ته جيئن آمدني ۾ واڌارو ٿئي ۽ هو مالياتي منصوبه سازي جي سهاري ۽ بينڪ مينيچر جو چوڻ تي ٿوري هڻي سرمايي ڪاري ڪري ٿو.

تهنجي سمجهه ۾ مسئلو ڪنهن به جڳهه ۽ ڪنهن وقت پيدا ٿي سگهي ٿو. پر جيڪڏهن تڏهائي مالياتي تعليم جي کوٽ نه هجي ته شايد بي يقيني ۽ افسوس واري صورتحال کي نه ڏيڻ آسان آهي. عام حالتن ۾ ماڻهن جي آمدني جو وڏو حصو پگهار تي هوندو آهي ۽ وقت اخراجات جو سارو بار کليل طور تي انهن جي مالڪ مٿان هوندو آهي ۽ هو چاهي ته پگهار وڌائي ۽ چاهي ته گهٽائي ڇڏي.

مالي مسئلن ۾ منجهيل ماڻهون پنهنجو سڄو پئسو گهر يا خرچ ۾ پوري ڪري ڏيندو آهي ۽ جڏهن هن جي سامهون ڪوبه.

منافع بخش سودو ايندو آهي ته هو اهڙي موقعي مان فائدو حاصل نه ڪري سگهندو آهي.

مون توهان کي شروع ۾ چيو هو ته اثاڻ ۽ ذميدارين ۾ فرق محسوس ڪرڻ گهرجي هڪ دفعو جڏهن اهو فرق اوهان تي واضح ٿئي ته پوءِ خود آمدني پيدا ڪرڻ وارا اثاڻ ريڊ ڪريو ائين ڪرڻ سان توهان جي اثاثن ۾ آهستي آهستي واڌارو ٿيندو ويندو ۽ خرچ گهٽائي آڻيو ۽ مالي پوئجه خريد ڪرڻ کان ڪنارا ڪڍ ٿيو.

انهن اثاثن ۽ آمدني مان وڌيڪ بچت ڪري اثاڻ خريد ڪريو جلد ئي توهان جي اٽل وارو ڪالڙ وڌندو ويندو ۽ ايندڙ وقت ۾ ڪا وڌيڪ فائدي مند سرمايي ڪاري جي رف رجوع ڪريو. اهڙي سرمايي ڪاري جنهن ۾ توهان کي 100% کان وٺي لامحدود فائدي ميسر ٿيندو. ٿي سگهي ٿو ته 5000 ڊالر لڳائي هڪ ملين ڊالر تائين به ٺاهي سگهو. اها اها سرمايي ڪاري آهي جنهن کي ملڻ ڪلاس جو ماڻهون بي حد خطرناڪ ڪران ڏيندو آهي. سرمايي ڪاري ڪڏهن به نقصان ڏيڻ واري ٺاهي هوندي هي نيماري مالياتي نانت جي کوٽ جي ڪري ٿئي ٿي. هي تعليم سوچ عطا ڪندي آهي جيڪڏهن توهان رين جي چال هلندو جيڪا ٻيا ڪندا آيا آهن ته صورتحال ڪجهه هيٺين هوندي.

## امير پي ۽ غريب پي

آمدني
مالڪ لاءِ ڪم ڪرڻ جو معاوضو
خرچ
حڪومت لاءِ ٽيڪس پيرڻ

اثاثو	مالي بوجھ
NIL	بينڪ جي لاءِ ڪم HBFC

هڪ ملازمت پيشه فرد جنهن کي پنهنجو گهر آهي ان جو ڪم ڪجهه هن ريت هوندو آهي.

1. ٻين لاءِ ڪم ڪرڻ؛ جيڪي ماڻهون پگهار تي ڪم ڪندا آهن اهي ٻين لاءِ ڪم ڪندا آهن. انهن جا مالڪ شراڪت دار ڪي وڌيڪ مضبوط ڪندا آهن. توهانجي ڪوشش ۽ ڪاميابي تي مالڪ جي ڪاميابي جو دارو مدار ۽ ان جي رٽائرمينٽ جو دارو مدار آهي.

2. حڪومت جي لاءِ ڪم؛ ان کان پهريان ته توهانجي پگهار توهان تائين پهچي حڪومت پنهنجي حصو کڻي وٺندي آهي ٽيڪس جي مدد ۽ وڌيڪ محنت ڪري ڪمائيندا آهيو ته حڪومت پنهنجو حصو وڌيڪ ڪمائيندي آهي.

3. بينڪ جي لاءِ ڪم ڪرڻ؛ ٽيڪس ڪيڻ کانپوءِ ٻيو وڏو خرچ، رهڻ جو قسط، ڪريڊٽ ڪارڊز تي ورتل قرض جي نظر ٿي ويندو آهي. وڌيڪ محنت ڪرڻ؛ مالي بوجھ جي ڪشمڪش ۾ ڦاسڻ کانپوءِ هاڻي هو پنهنجي ۽ خاندان جي بهتري جو سوچ کان محروم ٿي ويندو آهي.

جڏهن توهان صرف ڪم سان ڪم رکڻ جو فيصلو ڪري ورتو ته پوءِ ٻيون رجحانات جو تعين ڪيئن ٿيندو؟ گهڻو تر ماڻهون پنهنجي پيشي کي بحال رکندا آهن ۽ هن جو ترجيحات جو مدار صرف انهن جي خريد ڪيل اثاثن تائين محدود هوندو آهي. نيشن جيئن انهن جا اثاثر وڌندا ويندا آهن ته پوءِ هو پنهنجي گامياڻي جو اندازو ڪيئن ڪندا آهن؟ ڪير ۽ ڪڏهن محسوس ڪندو ته هاڻي هو امير ٿي چڪا آهن؟ اثاثن ۽ الي ذميدارين جي وضاحت کانپوءِ آءٌ دولت جي پاڙي م منهنجا تجايلات پنهنجا آهن ۽ آءٌ ن جي تعريف هيئن ڪندو آهيان.

ته دولت جو مطلب ڪنهن انسان جي وسعت تي آهي ته ايندڙ وقت ۾ ڪيترن ينهن تائين گذارو ڪري سگهي ٿو. هي خيال بڪ منسٽر فلر جا آهن. عام طور نيٽ ورٿ (Net Worth) ۾ غير منافع بخش اثاثر به شامل هوندا آهن جيئن ڪجهه شعبن جيڪي وهان خريد ڪيو ۽ اڄ ڪنهن گيرج جي حوالي آهن. دولت جو مطلب آهي ته توهانجو نئسو ڪيترو پئسو.

هاڻي توهان تي توهانجو مالياتي بقا جو انحصار آهي. دولت جو مطلب آهي ته توهانجي اثاثر جي ڪالڙ ۾ ڪيش فلو (روپيه جي رسيل) خرچ جي ڪالڙ جي مقابلي ۾ ڪيتري متحرڪ آهي. هڪ مثال ڪئي وئي. منهنجي اثاثن جي ڪالڙ ۾ 1000 ڊالرز جي ماهانه ترسيل بندي آهي ۽ منهنجا ماهانه اخراجات 2000 ڊالرز آهن ته منهنجي دولت ڪيتري آهي. بڪ منسٽر فلر جي تعريف مطابق اڳيان ڪيترا اڏينهن گذارو ڪري سگهندس. ٻن ڪريون ٿا ته 2000 خرچ 30 ڏينهن ۾ آهي ته آمدني 1000 ڊالرز معنيٰ 15 ڏينهن گذارو ڪري سگهندس.

۽ جڏهن اهو ڪيش فلو 1000 ڊالرز ماهانه کان وڌي 2000 ڊالرز ماهانه ٿي وڃي پوءِ هڪ مهيني تائين گذارو ڪري سگهندس.

هن وقت آءٌ امير نه ٿي رهيو آهيان پر منهنجن اثاثن مان ايتري آمدني ٿي وڃي ٿي و منهنجا ماهانه اخراجات بخوبي پورا ٿي وڃن ٿا. هاڻي جيڪڏهن اخراجات وڌندا آهن ڪيش فلو وڌائي پوندي ته جيئن دولت جو هڪ معيار قائم رکي سگهان خيال اهو رهڻ پي ته هاڻي ماهوار پگهار جي مٿان منهنجو انحصار ختم ٿيو.

مون ڪوشش ڪري ايترا اثاڻه پيدا ڪري ورتا جو مالي طور تي خودمختيار ٿي ويس. اڳر مان توڪري ڇڏي ڏيڻان ته پوءِ به اثاڻن مان ايندڙ آمدني منهنجا ماهر ۽ ڀڄڻ پورا ڪري سگهندي. ۽ منهنجو مقصد هجڻ گهرجي ته اثاڻن واري آمدني مان ڀڄڻ ڪري اڳي ڪي به اثاڻن واري ڪالمر ۽ ڀڄڻ. ايئن ڏينهن ڏينهن منهنجي اثاڻن ۾ واڌارو ٿيندو ويندو ۽ ڪيش فلو وڌندي ۽ جيئڻاڻين اثاڻن جي آمدني کان منهنجا خرچ گهٽ هوندا ته ڏينهن ڏينهن آءٌ امير ٿيندو رهندس. ۽ سخت محنت ڪانسواءِ مونکي ٻين ذريعن مان آمدني ٿيندي رهي ٿي ۽ ايئن ئي جڏهن سڀني ڪاري جو هي ڦٽو هلي چرندو ته آءٌ دولت مند ٿيڻ جي راهه تي هلي پوندس.

در اصل عمارت جي تعريف ڏسڻ واري اک ۾ آهي توهان ڪڏهن به ايترا دولت مند نه ٿا ٿي سگهو. پس اهو ڏاڍو رکوت.

امير ماڻهون اثاڻه خريد ڪندا آهن.

غريبن جا اخراجات هوندا آهن.

وچولي طبقي جا ماڻهون مالي بوجھ خريد ڪندا آهن ۽ سمجهندا آهن ته اثاڻه حاصل ڪري رهيا آهن ته پوءِ آءٌ پنهنجي ڪم سان ڪم ڪيئن رکان؟

## سبق ٽيون

### پنهنجي ڪنٽرمان ڪم رکڻو

(پنهنجو ڪم شروع ڪيو) ..

1974ع ۾ ري ڪروڪ جيڪو ميڪڊونالڊ جو بنياد وجهندڙ هئو هن کي آسٽن ۾ يونيورسٽي آف ٽيڪساس جي MBA جي ڪلاس جي شاگردن کي خطاب لاءِ چيو ويو هو. منهنجو هڪ عزيز ترين دوست ڪيٿ ڪنگهم MBA جي ان ڪلاس ۾ شاگرد هئو. هنڪ زبردست روح ۾ پرور تقرير ڪانپوءِ جڏهن شاگرد ٽڙي پڪڙي ويا ڪجهه شاگردن ري ڪروڪ کي بيئر پيٽ جي دعوت ڏني ۽ هو انهن سان ويهي رهيو ۽ چند بيئر جي جام پيئڻ جي حامي ڀري. ”مان ڪهڙو ڪاروبار ڪندو آهيان“ جڏهن ٻين جي شاگردن هن ۾ ڪلاس ڪٽي ورتا ۽ ري ڪروڪ هڪ سوال ڪيو. ڪنهن به جواب نه ڏنو ۽ ري ڪروڪ ٻيهر اهو ئي سوال ڪيو. شاگرد کلڻ لڳا ۽ آخر ڪار هڪ بهادر شاگرد ڏاڍيان ڳالهائيندي جواب ڏنو ري صاحب دنيا ۾ ڪير نٿو چاڻي ته تون برگرز جو ڪاروبار ڪندو آهين، ري خاموشي سان کليو ”منهنجو اهو ئي خيال هئو توهان ائين چونڌو.“ هو ڪجهه دير رکيو ۽ چوڻ لڳو خواتين و حضرات آءٌ برگرز جو ڪاروبار به ڪندو آهيان منهنجو اصل ڪاروبار جائيداد جي خريد فروخت آهي.

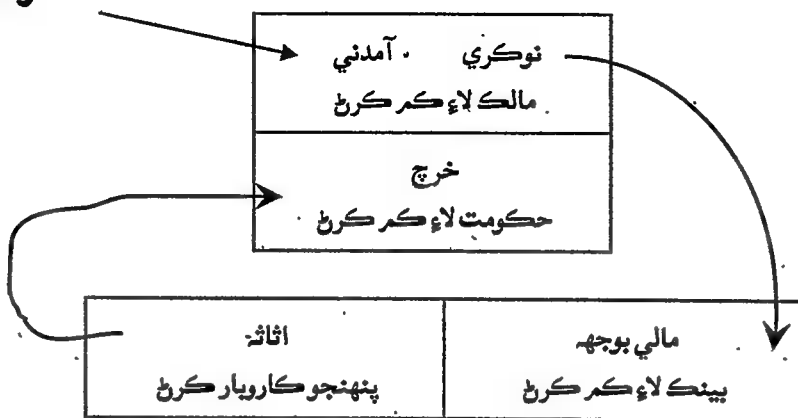
ڪجهه منهنجي دوستن مون کي ٻڌايو ته ري صاحب ڪافي وقت صرف ڪيو، تفصيل ٻڌائڻ تي ڪنهن منصوبي جي تحفظ هن جو بنيادي مقصد گهڻن کان گهڻن ماڻهن کي پنهنجي نالي جا حقوق ۽ واسطا متعارف ڪرڻ هئو. ۽ جنهن ڳالهه کي هميشه هن پيشي نظر رکيو اها هئي فرنچائيز کي ڪامياب ٺاهڻ ۾ هڪ وڏو عمل دخل هئو. بنيادي طور تي جيڪو ماڻهون ري ڪروڪ کان فرنچائيز جا حق ۽ واسطا خريد ڪندو آهي ان کي پئس ڏيڻا پوندا آهن ۽ ري ڪروڪ آرگنائيزيشن کي انهيءَ زمين جي قيمت پڻ جتي اهو ڪاروبار شروع ٿيڻو آهي ان جو نتيجو اهو آهي ته ميڪ ڊونالڊ کي دنيا ۾ وڏي ۾ وڏي جائيداد آهي ايتري حد تائين جو ڪيٿولڪ چرچ (عيسائين جي عبادت گاهه) کان به وڌيڪ مڪانيت ۽ جائيداد آهي. اڄ ميڪ ڊونالڊ وٽ آمريڪا ۾ ۽ دنيا جي مختلف ملڪن ۾

انتهاڻي مهنگا زمين جا ٽڪڙا آهن. جيڪي مختلف رستن ۽ چونڪن تي موجود آهن. ڪيٽ چيو ته سڀ کان وڏو سبق ۽ حقيقت اها هئي جيڪا ري. ڪروڪ پڌاڻي ۽ منهنجو رستو هموار ٿيو ۽ اڄ ڪيٽ وٽ ڪارن ڊوئيز يعني سروس اسٽيشن جا مرڪز مختلف جڳهين تي موجود آهن پر هن جو اصل ڪاروبار جائيداد جي خريد و فروخت آهي.

پويون باب هن ڳالهه تي ختم ٿيو ته اڪثر ماڻهن پين جي لاءِ ڪم ڪندا آهن پهريان هو ڪمپني جي مالڪ لاءِ ڪم ڪندا آهن پوءِ حڪومت لاءِ ڪم ڪندا آهن ۽ پوءِ هوبينڪ لاءِ ڪم ڪندا آهن جنهن کي هر ماڻه رهائش واري گهر جي قسط طور ڏيندا آهن. جڏهن مان ننڍو هوس ته ميڪ ڊونالڊ آس پاس نه هوندو هو مگر منهنجي امير پيءُ مونکي ۽ مائڪ ڪي اهي تعليم ڏني ته جيڪا ري ڪروڪ. ٽيڪساس يونيورسٽي ۾ شاگردن کي پڌاڻي. هي اميرن جو راز نمبر 3 آهي ۽ اهوراڙ هي آهي. پنهنجي ڪم سان ڪم رکڻ يعني پنهنجو ڪم ڪريو. عام طور تي مالي ڪشمڪش جو سبب اهو هوندو آهي ته ماڻهن زندگي ڀرپين جي لاءِ ڪم ڪندا آهن ۽ آخر ڪار هو ڪم ڪرڻ.

بند ڪري ڇڏيندا آهن ته هنن وٽ ان وقت ڪجهه به پات وٽ نه هوندو آهي. هيٺ شڪل جيڪا ڏيکاري وئي آهي ۽ جيڪا وضاحت ڪري ٿي ۽ هن ۾ بيلنس شيٽ ۾ ري ڪروڪ جي نصيحت جي عڪاسي ٿيل آهي.

## نوڪري



اسانجي موجوده تعليمي نظام ۾ گهڻو زور هن ڳالهه تي آهي ته شاگرد جي تعليمي لياقت ۾ واڌارو ٿئي ۽ سٺي نوڪري حاصل ڪرڻ جي قابل ٿي وڃي ۽ هن جي سموري زندگي پگهار جي چڪر ۾ گهمندي رهي جيئن پهرين ٻڌايو ويو آهي ته هن جي سموري توجهه آمدني واري خاني تي مرڪوز رهي ٿي. اهڙي طرح پنهنجي تعليمي قابليت وڌائي بهتر کان بهتر نوڪري حاصل ڪري ٿو. يعني انجنيئر، سائنسدان، پاورچي، پوليس آفيسر، آرٽسٽ، مصنف وغيره وغيره. هن جي تعليمي قابليت جي بدولت هو ڪارڪن جي هڪ وڏي گروهه ۾ شامل ٿي ويندا آهن ۽ پيشه ڪمائن جي ڪم ۾ رجعي ويندا آهن. توهانجي ڪاروبار ۽ پيشي جي وچ ۾ زمين آسمان جو فرق آهي. مان اڪثر ماڻهن کان پڇندو آهيان ته توهانجو ڪاروبار ڇا آهي؟ علم طور تي چوندا آهن ته مان بينڪ ۾ ملازم آهيان. ان صورتحال تي غور ڪبو ته هن ماڻهون پنهنجي پيشي کي ڪاروبار سان گڏائي ڇڏيو. پيشي جي لحاظ کان هو بينڪر آهي مگر پوءِ به هو هن کي ڪاروبار ۾ شامل ٿو ڪري.

ري ڪروڪ پنهنجي ڪاروبار ۽ پيشي کان آگاهه هئو هن جو پيشو هڪ ئي هئو. هو هڪ سيلز مين هئو. هڪ زماني ۾ هو ملڪ شيڪ جا مڪس وڪڻندو هو ۽ جلد ئي هو هيم برگر جا فرنچائيز وڪڻڻ لڳو. پيشي جي لحاظ کان هو فرنچائيز ضرور وڪڙو ڪري ٿو. مگر هن جو ڪاروبار جائيداد جي خريد ۽ فروخت هئي ۽ اهڙي طرح هو دولت جمع ڪري رهيو هئو. اسڪول ۽ تربيت يا تعليم جو اثر اهو آهي ته جهڙي تعليم ملي ٿي ۽ توهان اهڙا ٿي ٿي وڃو ٿا. جيڪڏهن توهان کاڌي ٺاهڻ جي باري ۾ علم حاصل ڪريو ٿا "CHEF" يعني پاورچي ٿي وڃو ٿا ۽ جيڪڏهن توهان قانون جي تعليم حاصل ڪريو ٿا ته توهان وڪيل ٿي وڃو ٿا. اگر توهان ڪارن جي مرمت سکي ٿا ته هڪ مڪينڪ ٿي وڃو ٿا. اتي مسئلو اهو پيدا ٿئي ٿو ته جڏهن ماڻهون تعليم حاصل ڪن ٿا ته هو پيشو ته اختيار ڪري ويندا آهن پر ڪاروبار هنن کا وسري ويندو آهي. ۽ هاڻي هو تمام زندگي پيشو تي ڪم ڪندا آهن ۽ ملازمت ڪري پين جي ڪمن کي سنواريندا ۽ سنڀاليندا آهن. ۽ جن لاءِ ڪم ڪندا آهن اهي امير کان امير ٿي ويندا آهن ۽ آخر ۾ هنن کي هٿ ڪجهه نه ايندو آهي.

مالياتي تحفظ لاءِ آءِ صلاح ڏيندس ته هر ماڻهون جو پنهنجو ڪاروبار هٿن گهرجي ۽ اهو ڪاروبار توهانجي اثاثن جي چوڌر ۾ گهمي ٿو. جيئن آءٌ چئي چڪو آهيان ته پهريون اصول هي آهي ته اثاثن ۽ مالي بوجھ جي وچ ۾ فرق کي چڱي ريت سمجھڻو وڃي ۽ اثاثن خريد ڪيا وڃن. امير ماڻهون پنهنجن اثاثن جي کاتي تي نظر وجهندا آهن ۽ انهي کي ڀرڻ ۾ لڳا رهندا آهن ۽ جڏهن ته ٻيا ماڻهون آمدني جي رپورٽن کي پڙهڻ ۽ پڙهائڻ ۾ گذاري ڇڏيندا آهن.

انهي ڪري اسان هر وقت اها ڳالهه ٻڌندا آهيون ”منهنجي پگهار ۾ واڌارو ٿيڻ گهرجي“ مونکي پي نوڪري ملي وئي آهي جتي پگهار وڌيڪ آهي.“  
غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون پيسو ڏاڍو ڏکيو ڪندا آهن ان جو مطلب اهو آهي ته هو خطرن کان ڊڄندا آهن. ڇاڪاڻ ته هنن ۾ مالياتي بنيادن جو فقدان آهي. هو پنهنجي نوڪريءَ سان چڱي پيا آهن ۽ خطرن کي سر تي نه کڻندا آهن.

جڏهن ماڻهن کي لکڻ جي تعداد ۾ نوڪرين مان ڪڍيو ويو ته ڪافي ماڻهن کي اندازو ٿيو ته صرف هنن وٽ هڪ گهر باقي بچيو هو. جيڪو هنن جي ڪُل موٽي هئي يعني اثاثن هئو. هائي مي هنن کي ڪافي رهيو هو. يعني ماهوار ٽيڪس جي صورت ۾. ميٽينس جي صورت ۾ ٻين ننڍن اثاثن تي مالي بوجھ وجهي رهيو هيو. گيرج ۾ رکيل گولف ڪلب جيڪو ڪڏهن هنن 1000 ڊالرن ۾ خريد ڪيو هئو هاڻي ان جي قيمت بلڪل ڪري چڪي هئي. نوڪري جي تحفظ جي بنياد تي هاڻي هو ڪنگال هئا. جن شين کي هو اثاثن جو درجو ڏئي رهيا هئا مشڪل وقت ۾ هاڻي هو هنن جي ڪا به مدد نه ٿي ڪري سگهيا.

مونکي يقين آهي ته اسان سڀني مان هر هڪ گهٽ ۾ گهٽ گهر ۽ ڪار جي قرض جا ضرور بينڪ ۾ فارم ڀريا هوندا. اسان سڀني لاءِ Net worth جي ڪالم تي نظر ڊوڙائڻ انتهائي ضروري آهي. اها ان لاءِ ضروري آهي ته هن ۾ بينڪ جا قانون ۽ حساب دانن جي نظرين جي مطابق اثاثن جي وضاحت ڪئي وئي آهي. حالانڪ مون پنهنجي مالي حالت کي مستحڪم رکڻ لاءِ بينڪ کان قرض جي تقاضا ڪئي جنهن ۾ مان پنهنجا اثاثن وڌائڻ تي گهريا مثال طور گولف ڪلبس، مصوري جي شاهڪار ڪتاب، اسٽيريو رڪارڊر، ٽيلي ويژن، الماري، ڪپڙا، بهترين واچ، تمام اوچا جوتا ۽ ٻيون منڊيون لاکيٽ وغيره وغيره جيڪو ذاتي سامان شامل هئو. ۽ ان بنياد تي منهنجي قرض جي درخواست واپس



ڪٿي وٺي ته توهان جو پئسو اڳي ئي ڪافي سارا جائيداد ۾ لڳل آهي. قرض ڏيڻ واري ڪميٽي کي اها ڳالهه پسند نه هئي ته مون کي ڦليلتن جي ڪرائي مان چڱو پلو پئسو ملي رهيو هئو. ۽ هو ان ڳالهه جي جاچ ۾ هئا ته منهنجي ڪا باقاعدي نوڪري ڇو نه آهي؟ ۽ مان ماهوار پگهار ڇو نه ڀريو ڪٿان. هنن منهنجي خريداري متعلق ڪوبه سوال نه ڪيو.

جڏهن توهان مورچي اصول کان هٽي ڪري رهڻ ڪرڻ جي صحت ڪي اپنائيندا آهيو ته زندگي ڏاڍي مشڪل ٿي پوندي آهي.

آءٌ جڏهن ڪنهن ماڻهون کي چوندي ٻڌندو آهيان ته ”منهنجي اثاثن جي ڦل قيمت هڪ ملين ڊالر ٿيندي يا هڪ لک ڊالر ٿيندي“ ته مون کي الاهي خوف ٿيندو آهي. مجموعي حيثيت جيڪا هن ٻڌائي اهو درست نه هوندي آهي ۽ ان جي صحيح نه هئڻ جي هڪ سبب اهو به آهي ته جيئن ئي توهان پنهنجا اثاثر وڪرو ڪرڻ شروع ڪندا آهن. ته گورنمينٽ منافع تي به اضافي ٽيڪس وصول ڪندي آهي ۽ لڳايل تخمينو ڪنهن به صورت ۾ پورو نه ٿيندو آهي.

تمام گهڻا ماڻهون محض ان لاءِ مالي مشڪلاتن ۾ هوندا آهن ته پئسي جي کوٽ هوندي اٿن ۽ اها پئسو جي کوٽ پنهنجا اثاثر وڪري ڪري پوري ڪرڻ چاهيندا آهن. نمبر هڪ ڳالهه ته هنن جا ذاتي اثاثر جنهن جي لڳايل قيمت يعني پبلنس شيٽ تي چاڙهيل رقم کان ڪافي گهٽ هوندا آهن يا گهٽ قيمت تي وڪرو ٿيندا آهن. ۽ جيڪڏهن منافع ٿيندو آهي ته ان تي ”گين ٽيڪس“ ”Gain Tax“ گورنمينٽ طرفان لاڳو ٿيندو آهي. يعني حڪومت وري منافع مان پنهنجو حصو کڻي وٺندي آهي. اهڙي ريت قرض لاهڻ لاءِ جيڪا رقم درڪار هوندي آهي انهي ۾ کوٽ پئجي ويندي آهي. انهي ڪري آءٌ اهو چوندو آهيان ته مجموعي رقم تخميني واري رقم کان گهٽ هوندي آهي.

پنهنجو ڪاروبار ڪرڻ جي سوچيو. ڏينهن جو نوڪري ڪريو. ۽ اثاثر خريد ڪرڻ شروع ڪري ڇڏيو. مالي بوجھ ۽ ذاتي اثاثن جي خريداري کان بچو. چاڪاڻ جو هڪ دفعو جڏهن توهان هن کي استعمال ۾ آڻيندا آهيو ته پوءِ انهن جي قيمت نه هوندي آهي جيئن بلڪل نئين ڪار خريد ڪيو ٿا ۽ جيئن هلائي.

گهر پهچو ٿو يا جئين ئي گاڏي شورور تان لاهي واپس وڪرو ڪرڻ لاءِ اچو ٿا ته ان جي قيمت اها ساڳي نه رهندي آهي، انهي ۾ 25 سيڪڙو لاٽ اچي وڃي ٿي. بجاءِ ان

جي ته توهانجو پينڪر هن کي سڄو اثاثو قرار ڏئي ٿو. منهنجي ٽائينٽم ڪار جي قيمت 400 ڊالر مان 150 ڊالر ٿي وئي. جئين ئي مون هن کي رستي تي لٿو.

نوجوانن لاءِ ضروري آهي ته هو پنهنجي خرچ کي اعتدال ۾ رکڻ ۽ ذميداريون گهٽ ڪن ۽ آهسته آهسته اثاثن جي هڪ مضبوط بنياد رکڻ. ننڍي عمر وارن کي گهرجي ته گهر ۾ رهندي ڪري پنهنجي والدين کان مالياتي معاملن جي باري ۾ بحث ڪن يا سڪڻ جي ڪوشش ڪن. والدين کي گهرجي ته جڏهن هو پنهنجي پهرين گهر کان رخصت ٿين يا هوشادي ڪري نئون گهر وسائين، جڏهن هو گهر خريد ڪن، عيال وڌائڻ جو سوچين يا ڪنهن خطرناڪ مالي صورتحال ۾ گرفتار ٿين، نوڪري ڪن ۽ هر شي وياج تي خريد ڪن. انهن کان هڪ مضبوط اثاثر ٺاهڻ جي ڪوشش ڪن.

هر روز اهڙن شادي شده جوڙن سان ملاقات ٿيندي رهندي آهي. جيڪي فوري طور تي زندگي جو هڪ اهڙو رخ اختيار ڪندا آهن ته انهن جي باقي زندگي قرض لاهڻ ۾ گذري ويندي آهي. اڪثر جڏهن هنن جو سڀ کان ننڍو ٻار گهر ڇڏيندو آهي ته اچانڪ هي محسوس ڪندا آهن ته هنن رٽائرمنيٽ ڪانپوءِ سالن تائين جي زندگي جي گذر سفر لاءِ ڪوبه جوڳو بندوبست نه ڪيو آهي. هاڻي هو جلدي جلدي ڪري ڪجهه پئسو گڏ ڪرڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. ۽ انهي دوران هنن جي ماءُ يا پيءُ بيمار ٿي ويندو آهي ۽ نين ذميدارين جو بوجھ هنن جي ڪلهن تي سوار ٿي ويندو آهي.

هاڻي مان توهان کي ۽ توهانجي ٻارن کي ڪهڙي نوعيت جي اثاثن خريد ڪرڻ جي صلاح ڏيان؟ منهنجي دنيا ۾ اصل اثاثن جا گهڻا قسم آهن. مثال طور.

1. اهڙي قسم جي تجارت جنهن ۾ توهانجي موجودگي جي ضرورت نه هجي  
يعني ڪاروبار منهنجو هجي ۽ هن کي هلائي پيارهيا هجن.
2. اسٽاڪس
3. بونڊز
4. ميو جوئل فنڊز
5. نوٽس (آئي. او. يوز IOU)
6. آمدني پيدا ڪرڻ واري جائيداد
7. ميوزڪ - پٽن تي رائلٽي

8. ڪا به اهڙي شي جيڪا قيمتي هجي، آمدني جو ذريعو هن جي قيمت ۾ واڌارو هوندو آهي ۽ فوري طور تي وڪرو ڪري سگهجي ٿو.

ننڍپڻ ۾ مونکي پنهنجو غريب پيءُ هميشه نوڪري لاءِ چونڊو هو جڏهن ته منهنجو امير پيءُ مونکي اهڙي قسم جي اثاثن خريد ڪرڻ لاءِ چونڊو هو جيڪي مونکي پسند هوندا هئا. ۽ هو چونڊو هو ته جيڪڏهن اهي اثاثن توکي پسند هوندا، ته تون هنن جي سار سنڀال به لهندين. مان جائيداد انهي لاءِ خريد ڪندو آهيان ته مونکي زمين ۽ تعميرات پسند آهن ۽ انهي ڪري خريداري ڪرڻ مونکي سٺو لڳندو آهي. آءٌ سڄو سڄو ڏينهن انهي جي خير خبر وٺي سگهان ٿو. اگرچہ مسئلا پيدا ٿين ٿا ته منهنجي سامهون مسئلن جي ايڏي وڏي اهميت نه آهي ته جائيداد جي مطلق منهنجو نظريو هٿائي سگهن. ۽ جن ماڻهن کي جائيداد کان نفرت آهي انهن کي ڪڏهن به جائيداد خريد ڪرڻ نه گهرجي. جو هو لاپائتو ڦل حاصل ڪري نه سگهندا.

مونکي ننڍپڻ ۾ ڪمپنين جا شيئر خريد ڪرڻ سٺا لڳندا آهن. بخاص طور تي جڏهن هنن جي شروعات ڪئي هجي. ان جي وجهه اها آهي ته آءٌ مهر جو آهيان خطراً خريد ڪندو آهيان.

شروع شروع ۾ مون وڏين ڪمپنين ۾ ڪم ڪيو جيئن اسٽينڊرڊ آئل آف ڪيليفورنيا، ڊي ميرين پوائيس ڪورپ، زيرو ڪس ڪورپ، انهن ادارن ۾ ڪم ڪري مونکي دلي خوشي ٿي هئي ۽ مونکي اڄ تائين انهن جي ياد ايندي آهي. پر مونکي خبر آهي ته اندروني طور تي آءٌ انهن ڪمپنين ۾ ڪم ڪرڻ لاءِ پيدا نه ٿيو هوس. آءٌ ادارن کي ناهيندو آهيان پر ملائڻ وارن مان ناهيان. ته جيئن آءٌ ننڍين ڪمپنين جا اسٽاڪ خريد ڪندو آهيان ۽ ڪيترا دفع پنهنجي ڪمپني کولي هن جا شيئرز مارڪيٽ ۾ آڻي ڇڏيندو آهيان. نئين ڪمپنين جا شيئرز خريد ۽ فروخت ۾ قسمت پلٽو کائي ويندي آهي ۽ مونکي هي راند پسند آهي. اڪثر ماڻهون ننڍين ڪمپنين جا شيئرز خريد ڪرڻ کان گهٽپرائيندا آهن ۽ هن کي خطرناڪ قرار ڏيندا آهن ۽ اکين آهي به. مگر خطري جو عنصر ڪافي حد تائين گهٽجي ويندو آهي جيڪڏهن توهانکي توهانجا اثاثن پسند آهن. ۽ انهن جي باري ۾ ڄاڻو ٿا ته توهان کي اها راند ڪيڏڻ اچي ٿي.

ننڍين ڪمپنين جي باري ۾ منهنجي حڪمت عملي هي آهي ته سال اندر اندر آءٌ انهن جي شيئرز مان جان چڏائي وٺندو آهيان. ۽ جڏهن ته جائيداد جي خريد ۽ فروخت جي

طريقه ڪار اهو آهي ته پهريان ٿوري پيسي سان ڪم شروع ڪريو ۽ آهسته آهسته نئين اثائن جي رد ٻڌل سان وڏو اثاثن حاصل ڪريو. ۽ جيتري دير به ممڪن هوندي ٽيڪس کان بچي وڃيو. ۽ اهڙي طرح سان قيمتن ۾ ڊرامائي اضافو ٿيندو آهي. جائيداد کي عام طور تي ست سالن تائين پاڻ وٽ رکندو آهيان.

ڪيترن سالن تائين ٿيرو ڪس ڪارپ ۽ ميرين ضرور ڪم جي دوران مون پنهنجي امير پيءُ جي نصيحت تي عمل ڪيو. آءٌ ڏينهن جو نوڪري ڪندو هوس ۽ فارغ وقت ۾ ڪاروبار ڪندو هوس. آءٌ اثاثن جي ڪالمر تي خاص طور نظر رکندو هوس. آءٌ ٿوري ننڍي ننڍي جائيداد ۽ شيئرز جا ڪاروبار ڪندو هوس.

امير پيءُ چوندو هو ته جيترو مون کي حساب ڪتاب ۽ نقدي روين جي عمدہ ٻڌلو پست جي باري ۾ معلوم هوندو ايترو ئي بهتر طريقي سان چنڊ چاڻ ڪري آخر تون پنهنجي ڪمپني کولڻ ۾ ڪامياب ٿي ويندين.

آءٌ ڪنهن کي به ڪمپني کولڻ جي صلاح ڪونه ٿو ڏيان جيستائين ته هن کي ان جي خواهش نه هجي. ڪمپني جي باري ۾ جيتري منهنجي معلومات آهي ان کي مد نظر رکي آءٌ ڪنهن کي به مجبور نه ڪندس ته هو اهو ڪم شروع ڪري. بعض اوقات ماڻهون بيروزگار هوندا آهن ۽ ڪمپني ٺاهڻ جو سوچيندا آهن. انهي صورت ۾ ڪاميابي جو شرح زير وشن جي برابر هوندو آهي. 10 مان نو ڪمپنين 5 سالن جي اندر ختم ٿي وينديون آهن ۽ انهن مان هڪ جيڪا بچندي آهي اها 10 مان نوايندر 5 سالن ۾ بند ٿي وينديون آهن.

جيڪڏهن توهان جو واقعي ڪمپني ٺاهڻ جو شوق آهي ته پوءِ بسم الله ڪريو بي صورت ۾ ڏينهن جو نوڪري ڪريو ۽ پچت تائين ڪاروبار ڪريو. جڏهن آءٌ ڪاروبار جي باري ۾ چوندو آهيان ته مطلب پنهنجي ذاتي اثاثن جي ڪالمر کي وڌائڻ يا مستحڪم ڪرڻ. هڪ دفعو جڏهن هڪ ڊالر داخل ٿيندو آهي يعني اثاثن ۾ ته انهي کي ٻاهر هر گز هر گز تڪرڻ نه ڏيو. ۽ ان طريقي سان سوچيو ته هڪ دفعو جڏهن هڪ ڊالر توهان جي اثاثن ۾ شامل ٿي ويندو آهي ته هو توهان جو مالڪ ٿي ويندو آهي.

روپ ۽ پيسه جي باري ۾ بهترين شي اها آهي ته هي 24 ڪلاڪ ڪم ڪري ٿو ۽ نيلن تائين اهو پيسو جو ڪم هلندو ٿوري. ڏينهن جو نوڪري ڪريو محنت سان ڪم ڪريو ۽ گڏوگڏ پنهنجي اثاثن جي خاني ۾ ڪجهه جمع ڪرائيندا رهو.

جڏهن پئسہ ڏوڪڙ آمد رفت ۾ واڌارو ٿئي ٿو ته ڪجهه گهريلو شيون خريد ڪريو . سڀ کان وڏو فرق امير ۽ غريب جو هي به آهي ته امير سڀ کانپوءِ آخر ۾ سامان عيش خريد ڪندو آهي ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون پهريان خريد ڪندا آهن .

عام طور تي غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون آرام ده سامان مثال طور وڏا گهر ، ڊائيمنڊز ، جيوئيلري ۽ ٻيڙين تي گهڻو خرچ ڪندا آهن . ڇاڪاڻ ته هو اميرن جي ڏيکارڻ کي ڏاڍو پسند ڪندا آهن . جڏهن ته امير پهريان اثاثن کي پريندا آهن ۽ انهن اثاثن مان جيڪا آمدني ايندي آهي انهي مان سامان آرام وٺندا آهن . جڏهن ته غريب ۽ وچولي درجي جا ماڻهون پنهنجي پگهر جي پورهيتي جي ڪمائي ۽ ٻارن جي وراثت کي انهي بغير ضروري سامان تي خرچ ڪندا آهن .

صحيح سامان آرام يا عيش واريو سامان هڪ انعام آهي جيڪو جائيداد ۾ سرمايي ڪاري ۽ ان مان ڪمپايل پئسن جي نتيجي ۾ ملندو آهي . مثال طور . جڏهن هونڪي ۽ منهنجي گهر واريءَ کي فليٽن جي ڪرائي جي صورت ۾ واڌو آمدني ٿيڻ لڳندي آهي ۽ انهي پئسن مان مرسلينز ٻيڙين ڪار خريد ڪئي . نه اسان کي وڌيڪ محنت ڪرڻي پئي نه اسان قرض ڪنڊو صرف چار سال انتظار ڪيو ۽ ڪرائي جا ايترا پئسہ جمع ٿي ويا جو گاڏي آرام سان اچي وئي . اهڙي طرح جائيداد جي حجم ۾ واڌارو ٿيندو رهيو ۽ ڪرايه جي پئسن مان ڪار اچي وئي ۽ اها ڪار صحيح انعام هئو . ۽ اهو ثابت ٿيو ته اثاثن جي نشو و نما ڪئين ڪئي ويندي آهي . ۽ انهي ڪار جي اسان لاءِ ٻين ڪارين کان وڌيڪ اهميت آهي ۽ هن کي اهو احساس آهي ته اسان مالي تبديل جي بل بوتي تي هي گاڏي خريد ڪئي . اڪثر ماڻهون ائين ڪندا آهن ته ٻاهر گهمڻ ويا ڪا شي سٺي لڳي ۽ خريد ڪري ورتي . جيئن نئين ڪار آرامده سامان قسطن تي حاصل ڪندا آهن . هو حالت جي يڪسانيت کان تنگ اچي ويا هئا ۽ انهن کي نئون رانديڪو گهريل هئو اهڙي طرح قسطن تي ڪا شي حاصل ڪئي ۽ بعد ۾ پڇتائڻ جو سبب ٿيو ته ماهوار لڳاتار ادائينگي رفته رفته ذهني الجهن ٿي پوندي آهي . سوچ ويچار جي بعد توهان سرمايي ڪاري ڪندا آهيو . يا پنهنجو ڪاروبار شروع ڪندا آهيو ته هاڻي توهان جادوئي چڙي گهمائڻ وارا آهيو . جيڪو اميرن جو اهم ترين ڪم آهي . يا راز آهي ۽ انهي ڪري هو پرياسي وارن ماڻهن کان اڳتي نڪري ويندا آهن . پنهنجو ڪاروبار شروع ڪرڻ جي لاءِ انهن سخت محنت کانپوءِ جيڪو وقت ڪڍيو ته آخر ڪار انهيءَ ڪم هڪ خوبصورت انعام سان نوازي ڇڏيو .

سبق چوٿون

ٽيڪسن جي تاريخ ۽ ڪارپوريشن جي طاقت.

مونکي ياد آهي ته اسڪول جي پڙهائي دوران مونکي رابن هڊ ۽ ميرن مين (Merry Men) جي ياد پڙايو ويو. منهنجي استاد جي خيالن ۾ هي هڪ رومانوي هيرو جي عجيب و غريب ڪهاڻي هئي. ڪيترن ڪوسز جي طرڙ تي ڪهاڻي جيڪو اميرن کي کڻندو هو ۽ غريبن کي ڏيندو هو. منهنجي امير پيءُ جي نظر ۾ رابن هڊ هيرو نه هيو، هوائي کي هڪ ٽراڊ يا ٽوڪي يا چونڊو هو.

وڏو عرصو گذريو رابن هڊ جو خاتمو ٿي ويو پر انهي جا پيروڪار اڃان به موجود آهن. ڪيترا دفع آءُ ماڻهن کي اهو چوندي ٻڌان ٿو ته امير ماڻهن هنن جي لاءِ علائقي ۾ ڇو نٿا ڪن. يا هي ته اميرن کي وڌيڪ ٽيڪس ادا ڪرڻ گهرجن ٿا ڪهڙين جو پئلو ٿي سگهي.

رابن هڊ جو اهو ئي طريقو ڪار اميرن کي لٽيو ۽ غريبن ۾ ورهايو. غريبن ۾ وڇوٽي طبقي جي ماڻهن جا لاءِ وڌيڪ ٽڪليف ڏيڻ ۽ خطرناڪ آهي. وڇوٽو طبقو ان لاءِ ٽيڪس جي چار ۾ ڦاٿو پيو آهي ته رابن هڊ جو اصول ڪار فرما آهي. حقيقت هي آهي ته امير ٽيڪس ادا ڪونه ٿا ڪن ۽ متوسط طبقه خاص طور تي پڙهيل لکيل گهڻو پئسو ڪمائڻ وارو طبقو ٽيڪس ادا ڪري ٿو ۽ غريبن جي پرورش ڪري ٿو.

۽ هي سمجهڻ لاءِ هي نه پاڻ ڪجهه ڪئين ٿيندو آهي. اسانکي تاريخي پس منظر ۾ وڃڻو پوندو. ۽ اسانکي ٽيڪس جي تاريخ تي نظر ڪرڻي پوندي. منهنجو تعليم يا فٽ پيءُ تعليم جي تاريخ جو ماهر هئو مگر منهنجو دولت مند پيءُ ٽيڪس جي تاريخ تي ڪامل عبور وارو هئو.

اسانجي امير پيءُ اسانکي ٻڌايو ته شروع شروع ۾ انگلستان ۽ آمريڪا ۾ ٽيڪس جو وجود نه هئو. صرف معمولي رقم اها به جنگين جي ٽائيم تي ٽيڪس طور ورتي ويندي هئي. اهڙو اعلان صرف بادشاهه ڪندو هئو ته هر شخص کي هيتري ادائينگي ڪرڻي آهي.

برطانيه ۾ ٺپولين جي دور ۾ 1799ع کان 1816ع تائين ٽيڪس مڙهيو ويو ۽ آمريڪا ۾ خانہ جنگي دوران 1861ع کان 1865ع تائين ٽيڪس ادا ڪرڻو پيو. 1874ع ۾ عوام تي برطانيه طرفان عوام تي مستقل ٽيڪس عائد ڪيو ويو. ۽ آمريڪا ۾ آئين ۾ 16 ترميم کانپوءِ 1913ع ۾ ٽيڪس لاڳو ڪيو ويو.

ٽيڪس خلاف آمريڪا ۾ وڏي نفرت هئي ۽ ساندھ بوسٽن بندرگاهه تي چانهه تي اضافي ٽيڪس مڙهڻ خلاف ٿيو. جنهن کي بوسٽن هاربر تي پارٽي جي نالي سان ياد ڪيو وڃي ٿو ۽ جنهن جي بدولت آمريڪا ۾ جنگ آزادي جي ابتدا ٿي. عام شهري کي انڪم ٽيڪس جي ادائينگي جي لاءِ قاتل ڪرڻ ۾ 50 سال لڳي ويا.

شروع شروع ۾ ٻه ٽيڪس يعني وار ٽيڪس ۽ انڪم ٽيڪس صرف وڏن ماڻهن تي لاڳو ڪيو ويو.

آهسته آهسته ٽيڪس جي تصور جي عوام ۾ تشهير ٿيندي وئي ۽ ماڻهن جي اڪثريت هن کي قبول ڪري ورتو. غريب ۽ متوسط طبقي جي ماڻهن کي اهو چيو ويو ته ٽيڪس جي ذريعي اميرن کي سزا ڏني وڃي ٿي. ۽ پوءِ هن قرار داد جي حق ۾ وڌيڪ ماڻهن ووٽ وڌا ۽ هن کي قانوني حيثيت ملي وئي.

هڪ دفعو جڏهن حڪومت کي مال جو چشڪو لڳو ته هن کي اڃا به ٻڪ وڌي وئي. منهنجو امير پي، هيئن چونڊو هو. جڏهن پي تاجر برادري چونڊي هئي.

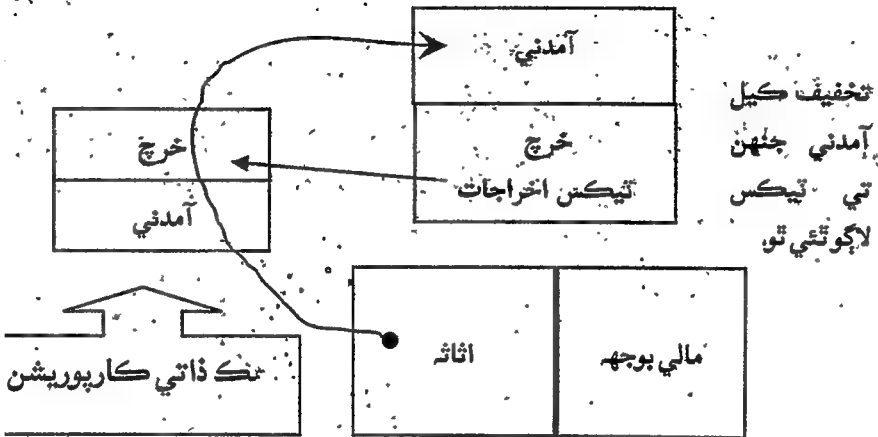
جڏهن جئين حڪومت جي انتظاميه ۾ واڌارو ايندو ويو، انهي حساب سان حڪومت جي اخراجات ۾ واڌارو ايندو ويو ۽ ٽيڪسن جي شرح ۾ واڌارو ڪري هن کي پورو ڪيو ويندو.

منهنجو تعليم يا فتنه پي، چونڊبو هئو ته حڪومت کي غريبن جي مدد ڪرڻ گهرجي. هو جان ايف ڪيٽيڊي ۽ انهن جي امن دستن جي تعريف ڪندو هو. ان کي هي خيال آيترو ته سٺو لڳندو هو جو منهنجي پي ۽ ماءُ پتي امن دستن لاءِ ڪم ڪندا هئا. ۽ هنن رضا ڪارانه طور ٽائي لينڊ، فلپائن، ملائيشيا فوج سان گڏ وڃڻ جي حامي ڀري. هو هميشه فٽلز جي وڌائڻ جي ڪوشش ڪندو هئو ته جيئن محڪم تعليم ۽ امن فوج ۾ وڌ کان وڌ ملازمرڪي سگهي.

## امير پي ۽ غريب پي

جڏهن ٽيڪسن جي تاريخ جو مطالعو ڪريون ٿا ته اسان کي نهايت دلچسپ پس منظر سامهون اچي ٿو. جيئن مون ٻڌايو ته ٽيڪسن جي قانون جي منظوري انهي صورت ۾ ممڪن ٿي چاڪاڻ ته عوام رابن هڊ جي مالياتي ٿيوري تي يقين رکندا هئا. جنهن ذريعي دولت کي اميرن کان چني ڪري غريبن کي ڏنو ويندو هو. اهڙي ريت حڪومت جي پڪ ۽ ضرورت وڌندي وئي ۽ ٽيڪس کي اميرن کان وٺي وچولو طبقي تي لاڳو ٿيڻ کانپوءِ غريب به بچي ڪين سگهيا. ۽ امير کي وارو ملي ويو ۽ پنهنجا اصول واضح ڪيا چاڪاڻ ته ڪارپوريشن جي ڄاڻ هنن کي هئي ۽ انهي ئي زماني کان هئي جڏهن جهاز (بادباني) هلندا هئا. انهن ڏينهن ۾ اميرن ڪارپوريشن بطور هٿيار استعمال ڪيو ته هر سفري اثاثن کي گهٽ کان گهٽ خطرو آهي ۽ هو پنهنجي سرمايي سان هڪ ڪارپوريشن بنائي بحري سفر لاءِ مالي معاونت ڪندا هئا.

ڪارپوريشنون ٺاهي ملاحن کي پرڻي ڪندا هئا جيئن اهي ٻي دنيا ۾ وڃي خزانہ تلاش ڪن. اگرچہ جهاز ٻڌندو هئو ته ملاح ويچارو به ٻڌي ويندا هئا. پر اميرن کي صرف انهي پئسي تان هٿ ڪٽڻو پوندو هو جيڪو هنن انهي سفر تي خرچ ڪيو. اڳتي شڪل ۾ خبر پوي ٿي ته امير ماڻهون ڪيئن ڪارپوريشن ۾ لڳل پئسو ڪيئن توهانجي انڪر اسٽيٽمنٽ ۽ بيلنس شيٽ ۾ نه ٿو اچي. امير ماڻهو ڪهڙو حربو هلائين ٿا.





ڪارپوريشن جي قانوني نظام جي طاقت کي امير ماڻهن بخوبي سمجهن ٿا. انهي ڪري هو غريب ۽ متوسط طبقي کان وڌيڪ قانوني مدد ۾ رهن ٿا مونکي اهو محسوس ٿيو منهنجي تربيت دوران ته وورهيل ٿين وارا ماڻهو آخرڪار پنهنجي لاءِ خطرناڪ ثابت ٿين ٿا. ڇو ڇا ان کي مستحڪم سزا سمجهڻ لڳندا آهن ڇاڪاڻ ته هنن وٽ مالي تربيت جي کوٽ آهي. آخرڪار عوام کيتري ڪوشش ڪري اميرن کان پئسو ڦرڻ جي پرنسپل هميشه هنن جي هوندي آهي. آءٌ جيڪي ڳالهون ٻڌاتي رهيو آهيان ته ڪيئن ٽيڪس وڌندو اميرن کان غريبن تائين پهتو ۽ ڪيئن وري اميرن صاحب جيئيت ماڻهن کي فريب ڏئي ٽيڪس پڇايو ڇاڪاڻ ته پئسو جي طاقت جو اميرن کي علم هئو.

اميرن اهل علم ماڻهن کي ڪيئن شڪست ڏئي؟ هڪ دفعو جڏهن اميرن تي ٽيڪس آئڊ ٿي ويو ته روبيه پئسو حڪومت جي امارتن ۾ اچڻ شروع ٿو ويو. شروع ۾ ماڻهن خوش هئا. حڪومت جي ملازمن کي ادائينگي ٿي ۽ حڪومت جي ملازمن جي پگهار ۾ واڌارو ٿيو.

ملازمت جي ڪوٽا وڌي. ۽ پينشن مقرر ٿي. اميرن کي ادائينگي اهڙي نموني ٿي جو هنن کي حڪومت جا ٽيڪا مليا.

۽ انهن جي فيڪٽرين جي ڪم ۾ واڌارو ٿيو. حڪومت روبيه جي هڪ وڏو انحصار ٿي پئي. پر سوال اهو هئو ته هن پئسو کي ڪيئن ڪنٽرول ڪجي. اصل ۾ هن ۾ گردش گهٽ هئي. ٻي معنيٰ ۾ حڪومت جي پاليسي اها رهي ته جيڪڏهن توهان سرڪاري ملازم آهيو ته توهان وڌيڪ پئسو خرچ ڪرڻ کان بچڻ چاهيندا. جيڪڏهن مقرر وقت ۾ توهان وصول ڪيل پئسو يعني فنڊز جي استعمال ۾ ناڪام رهيا ته اڳتي مالي سال ۾ هي رقم خود بخود گهٽجي ويندي.

اهڙي ريت حڪومت جي خرچن ۾ واڌارو ٿئي ٿو. جڏهن اخراجات وڌن ٿا ته روبيه جي ضرورت پيدا ٿئي ٿي. اميرن تي ٽيڪس آڻي ڪري هي ضرورت پوري ٿئي ٿي سگهي ته جيئن وچولو طبقو ۽ غريب ٽيڪس ڏيڻ واري گروهه ۾ شامل ڪيا ويا. ۽ اميرن انهي کان بچڻ لاءِ ڪارپوريشن جي سهاري کي استعمال ڪيو ڇاڪاڻ ڪارپوريشن امير ماڻهن کي تحفظ فراهم ڪنديون آهن.

هي ڪجهه دستاويزات هوندا آهن جيڪي رجسٽريشن آفيس مان رجسٽرڊ ڪرايا ويندا آهن. ۽ هڪ فائيل جي شڪل ۾ ڪارپوريشن ٺهي ويندي آهي. نه هي ڪا

عمارت هوندي آهي نه هي ڪافيڪري هوندي آهي. نه وري چند ماڻهن جو گروپ. هي قانوني دستاويز قانوني جسم کي روح کانسواءِ جنم ڏيندا آهن ۽ هن طرح اميرن جي ملڪيت کي هڪ دعوو وري تحفظ ملي ويندو آهي. ڪارپوريشن تي انڪم ٽيڪس جي شرح گهٽ هوندي آهي ۽ اخراجات ۾ ڪجهه چوٽ هوندي اٿن.

جن وٽ آهي ۽ جن وٽ تنگ دستي آهي انهن جي درميان جنگ صدين کان جاري آهي. هي صرف امير آهن جن کان ملڪيت ڪسڻ جي ڪوشش ڪئي ويندي آهي ۽ ڪسڻ لاءِ تيار عوام آهي. جڏهن به قانون ٺاهيا ويندا آهن اها جنگ اڃا به وڌي ويندي آهي ۽ هميشه هلندي رهندي آهي.

مصيبه هي آهي ته ماڻهن اها جنگ وڙهي رهيا آهن پر کين ڪجهه به علم نه آهي. هي اهي ماڻهن آهن جيڪي صبح سوڻر باقائدي سان اٿندا آهن ۽ ڪم تي ويندا آهن ۽ ٽيڪس ادا ڪندا آهن. اڳ هنن کي خبر هجي ته امير ماڻهن هي راند ڪهڙي طريقي سان کيڏندا آهن ته ضرور هي ماڻهن به ان راند ۾ شامل ٿي وڃن ۽ هڪ ڏينهن هو به مالي لحاظ کان خودمختيار ٿي وڃن. ۽ جڏهن والدين اولاد کي اها نصيحت ڪندا آهن ته اسڪول وڃو دل لڳائي پڙهو سٺا گريڊ حاصل ڪريو ته آءٌ سمجهي ويندو آهيان ته هڪ اهڙو نوڪري پيشو جنهن ۾ نوڪري ته مستحڪم هوندي پر مالي جان بچاءُ به نه هوندي. جلد ئي مالي مشڪلاتن جي ور چڙهي ويندو. هڪ عام امريڪي شهري سال ۾ حڪومت لاءِ 5 کان 6 مهينا ڪمائيندو آهي ته ٽيڪس جي واجبات ادا ڪري سگهي. منهنجو خيال آهي ته هي عرصو ضرورت کان وڌيڪ ڊگهو آهي. جيتري به گهڻي محنت ڪندو ايترو گهڻو حصو گورنمينٽ جو هوندو. هاڻي مون کي يقين آهي ته جن ماڻهن ان خيال تحت ووٽ ڏنا ته ”اميرن جي ملڪيت کسي غريبن جي جهولي ۾ وجهو“ آخر ۾ اهو ئي ان ٽيڪس جو شڪار ٿيا.

جڏهن به دولت مندن کي سزا ڏني ويندي آهي ته هو چپ چاپ ڪري نه ويهندا آهن بلڪه هو جوابي ڪاروائي ڪندا آهن. انهن وٽ دولت هوندي آهي طاقت هوندي آهي ۽ ارادو هوندو آهي. ۽ هو حالتن کي بدلائڻ تي قادر هوندا آهن. ۽ هو چپ چاپ ويهي ٽيڪس ادا نه ڪندا آهن. ۽ ٽيڪس جو بوجھ گهٽائڻ لاءِ مختلف طريقايجاد ڪندا آهن. هو بهترين وڪيل ۽ حساب دانن جي خدمت حاصل ڪندا آهن. ۽

سياستدانن تي ڊپ ۽ وجهندا آهن ته هو قانون ۾ ترميمون ڪرائن ۽ انهن قانونن ۾ بچاءَ جي صورتون رڪرائيندا آهن.

رياست متحده آمريڪا ٽيڪس ڪوڊ ۽ طريقن ۾ رپڙ ٽيڪس چوٽ جي اجازت ڏئي ٿو. هي معلومات هر جڳهه تي موجود آهي پر صرف امير ماڻهون ئي هن ڳالهه کي جانچي ڪيندا آهن ۽ پنهنجي استعمال ۾ آڻيندا آهن. ڇاڪاڻ ته هنن کي پنهنجي ڪاروبار جي فڪر هوندي آهي، مثال طور. "1031" هڪ لڪل قانون آهي هي انٽرنيشنل رونيوڪوڊ جو هڪ سيڪشن آهي جو هڪ وڪرو ڪنٽرول جي کي جائيداد تي ٽيڪس جي ادائينگي ۾ مهلت ڏئي ٿو. ۽ هو هڪ گهڻو مهانگي جائيداد جي روڊ بدل جي تحت وڌيڪ منافع جي حاصلات لاءِ وڪرو ڪندو آهي. ۽ صرف جائيداد ئي آهي جنهن ۾ اهو فائدو حاصل ڪري سگهي ٿو.

جيئن جيئن توهان خريد و فروخت ڪريو ٿا ۽ مهانگي کان مهانگي جائيداد حاصل ڪندا ٿا وڃو. توهان تي ٽيڪس عائد ڪو نه ٿيندو تڪ توهان پاڻ کي ديواليه ڏيکاريو. جيڪي ماڻهون هن سهولت مان فائدو نه ٿا حاصل ڪن جيڪا قاتون هنن کي ڏئي ٿو هو پنهنجي اثائن ۾ بي تحاشه سستي ڪن ٿا.

غريب ۽ متوسط طبقه جا "ذرائع" ڄاڻ جا طريقه محدود هوندا آهن. ۽ متبادل لائح عمل اختيار ڪرڻ جي هنن ۾ همت نه هوندي آهي. هو ان وقت به چپ هوندا آهن جڏهن حڪومت بي رحمي سان هنن جي پائهن ۾ واجبات جون سيون تبئيندي رهندي آهي. ۽ هنن جي جسم مان رت جو آخري قطر به ڪڍي وٺندي آهي. مونکي اهو ڏسي ڏاڍو افسوس ٿيندو آهي ته ماڻهون وڌيڪ تعداد ۾ ضرورت کان وڌيڪ ٽيڪس ڏئي ٿو ۽ هو ٽيڪس ۾ گهٽتائي نه ڪرائيندا آهن. ڇو ته هو حڪومت کان خوفزدہ هوندا آهن. مونکي خبر آهي ته انڪم ٽيڪس وصال ڪندڙ ڪيترا جابر، ظالم ۽ ڪنور دل جا هوندا آهن. مونکي انهن دوستن جي خبر آهي ته جڏهن آدم خور ماڻهن جي ڊپ کان پنهنجا هلندڙ ڪاروبار ٽپ ڪري ڇڏيا ۽ ڪنگال ٿي ويهي رهيا هالاڻڪ غلطي حڪومت جي هئي. مونکي اهو به احساس آهي ته هن ڊپ کا جنوري کان وٺي مٿي تائين ڪم ڪري حڪومت جو پيٽ ڀرڻ تڪ هن ڊپ کان نجات ملي. هڪ وڏي قيمت چڪاڻي جي مترادف آهي. منهنجي غريب پيءُ اڳيان کان مقابلو نه ڪيو ۽ چپ چاپ ڪري اهي عقوبتون سهندو رهيو ۽ امير پيءُ ڪارپوريشن ٺاهي ۽ پنهنجي ٽيڪس کي بچت ۾ آڻي ڇڏيو.

توهان کي ياد هوندو ته امير پي ۽ جڏهن ملاقات لاءِ گهرايو ۽ انتظار ۾ ويهاري ڇڏيائين ۽ منهنجي مٿان ڪو به غور ڪرڻ کان سواءِ پنهنجا ڪم ڪندو رهيو ان جو مطلب اهو هو ته دولت جي طاقت کي ڏسان ۽ سمجهان ڇاڪاڻ اها دولت سڀاڻي مون وٽ اچي آهي يا مون کي حاصل ڪرڻي آهي. هن هر وقت اها ڳالهه ڪئي ته علم طاقت آهي ۽ روپيه پئس جڏهن اچي ٿو ته طاقت ئي طاقت کي سنڀالي سگهندي ۽ جڏهن علم نه آهي ته سنڀال جي طاقت نه رهندي ۽ دنيا توهان کي فٽبال وانگر هيڏي هوڏي ڌڪاريندي رهندي.

پئسي جي لاءِ ڪم ڪرڻ جي بجاءِ پئسي کان ڪم وٺڻ جي سلسلي ۾ پهريون سبق انهي طاقت جي باري ۾ آهي. اگر توهان پئس جي لاءِ ڪم ڪندا آهيو ته توهان پنهنجي طاقت پنهنجي مالڪ جي حوالي ڪري ٿا ڇڏيو ۽ جيڪڏهن پئسي کان ڪم ٿا وٺو ته اها طاقت اوهان وٽ رهي ٿي.

جڏهن اسان کي پئسي کان ڪم وٺڻ جي باري ۾ واقفيت ٿي وئي ته اڳيون قدم اهو هيو مالي معاملات ۾ هوشيار ٿيڻ کان ڪم وٺو.

۽ ڪڏهن به نتوءَ خيزي کي اجازت نه ڏيو ته توهان کي پريشان ڪري ۽ توهان کي قانون جو علم هٿ ڳهرجي. نظام جي باري ۾ معلوم هٿ ڳهرجي ته هو ڪيئن ٿو ڪم ڪري. جيڪڏهن توهان ان معاملي ۾ ڪورا آهيو ته هو ڪوئي توهان تي روب وجهندو، جيڪڏهن حالات کان بخوبي واقف آهيو ته پوءِ بهادري سان مقابلي ڪرڻ جي قابل هوندا. انهي ڪري منهنجو امير پي ۽ زبان گهريل پئسا ڏئي سٺا، سٺا اٿارني ۽ حساب دان پنهنجا ملازم رکندو هو. انهن کي حڪومت جي پيٽ ۾ گهٽ معاوضو ڏيڻو پوندو هو. بهترين سبق جيڪو مون کي هن ڏنو "هوشيار ٿيو ڪو به شخص توهان کي پنهنجي مرضي جي مطابق نه هلائي سگهندو".

هن کي قانون جي باري ۾ علم هو ڇاڪاڻ ته هو امن پسند شهري هيو. جيڪڏهن توهان ڄاڻو ٿا ته توهان سچائي تي آهيو ته توهان مقابلي کان پيڇتي نه هٽندا. حڪومت توهان کي رابن هٿ ۽ ان جي گروه سان مقابلو ڪرڻو نه پوي. ۽ منهنجو غريب پي هميشه ڪارپوريشن ۾ مستحڪم نوڪري ڪرڻ لاءِ مشورو ڏيندو هو. ۽ محنت سان ڪم ڪرڻ جا فائدا ٻڌائيندو هو ۽ ڪيئن آءِ آهسته آهسته ترقي ڪندو رهندس. آءِ هر وقت هن کي سمجهائڻ کان قاصر رهيس ته ڪيئن ڪارپوريشن ۾ ڪم ڪري مالڪ کان پگها رجو.

جيڪو وصول ڪرڻ کانپوءِ منهنجي اها حالت هوندي جهڙي هڪ ڳئون جي هوندي آهي جنهن کي کير ڏهڻ لاءِ تيار ڪيو ويو آهي.

۽ جڏهن اها ڳالهه پنهنجي امير پيءُ کي ٻڌائيندو هوس ته هو ڪلندو هو ۽ چوندو هو ترقي جي چاڙهي چڙهڻ جي بجاءِ ان چاڙهي کي حاصل ڪري وٺو. جڏهن ننڍو هوس ته ڪارپوريشن ٺاهڻ جي مطلب کان واقف نه هوس ۽ مون کي ناممڪن ڏسڻ ۾ ايندو هو ۽ مون کي هن کان خوف ٿيندو هو. مون کي يقين نه ايندو هو ته ائين به ٿي سگهي ٿو ته آءٌ اڪيلو ماڻهون منهنجي ڪارپوريشن پنهنجي ٿي سگهي ٿي ۽ ٻيا ماڻهون منهنجي لاءِ ڪم ڪندا. حقيقت اها آهي ته امير پيءُ منهنجي بروقت مدد نه ڪري ها ته آءٌ ضرور پڙهيل لکيل پيءُ جي مشوري تي هالن هاڻ ۽ پنهنجي ذاتي ڪارپوريشن ڪڏهن به ٺاهي نه سگهان ها ۽ سدائين نوڪري ڪريان ها.

پندرهن سورهين سال جي عمر ۾ مون کي پختو يقين هئو ته آءٌ پڙهيل لکيل پيءُ جي مشورن تي نه هلندس. آءٌ اهو به نه ڄاڻندو هوس ته هي سڀ ڪجهه ڪيئن ٿيندو. مگر مون ارادو ڪري ڇڏيو ته آءٌ پنهنجي هر جماعتن جي رستي کي اختيار نه ڪندس ۽ انهي فيصلي منهنجي زندگي بدلائي ڇڏي.

جڏهن آءٌ 20 سالن جو ٿيس ته مون تي پنهنجي امير پيءُ جي نصيحت واضح ٿي. مون هاڻي ٽي ميرين ڪور جي نوڪري ڇڏي زيرو ڪس ڪارپ جي نوڪري شروع ڪئي ۽ آءٌ سٺا پئس ڪمائي رهيو هوس. هر دفع پگهار جو چيڪ ڏسي مون کي مايوسي ٿيندي هئي چڱي ڀلي پگهار ڪتوتي ۾ هلي ويندي هئي ۽ جڏهن آءٌ وڌيڪ ڪم ڪندو هوس ته ڪتوتي به وڌي ويندي هئي ۽ جڏهن ٿورو ڪامياب ٿيس ته مالڪن منهنجي ترقي ۽ پگهار وڌائڻ لاءِ سوچڻ شروع ڪيو. مون کي گهڻي خوشي ٿي مگر ٻار ٻار مون کي منهنجي ڪنن ۾ امير پيءُ جا هي لفظ ٻڌڻ ۾ آيا ”تون ڪنهن لاءِ ڪم ڪري رهيو آهين.“ ”ڪنهن کي امير ٺاهي رهيو آهين.“

1974ع ۾ آءٌ جڏهن هينز زيرو ڪس ۾ مئس ته مون پنهنجي ڪارپوريشن ٺاهي ۽ پنهنجي لاءِ ڪم شروع ڪيو. منهنجي اثاثه جي ڪالر ۾ چند اثاثه شامل ٿي ويا ۽ هاڻي انهن کي وسعت ڏيڻ جو فيصلو ڪيو. پگهار مان ٽيڪس ڪٽجڻ جي صورت ۾ مون کي ياد آيو ته حڪومت جو پيٽ نه ڀريو.

ڪافي مالڪن جو اهو خيال آهي ته پنهنجي ملازمن کي اگر هو ذاتي ڪم شروع ڪرڻ جي صلاح ڏين ته سندن ڪاروبار تي پرواثر پوندو. ٿي سگهي ٿو ته ڪجهه مالڪن لاءِ هي سچ هجي. مگر منهنجو معاملو هي هئو ته پنهنجي ڪم شروع ڪرڻ سان اثاڻه ٺاهڻ سان منهنجي ملازمت ۾ بهتري واقع ٿي.

هاڻي منهنجي سامهون نصب العين هئو ۽ آءٌ وقت کان اڳ ڪم تي ويندو هوس ۽ دير تائين ڪم ڪندو رهندو هوس. تڪ گهڻي کان گهڻا پئس ٺاهيان ته مان جائيداد خريد ڪرڻ جي قابل ٿي سگهان. جيئن جيئن مون کي احساس ٿيو ته خوشحالي جو دور دروازي تي ٽڪ ٽڪ ڪري رهيو هو.

تيئن تيئن مون وڌ کان وڌ زيرو ڪس مشينون وڪرو ڪيون. مشينون وڌيڪ وڪيون ته منهنجي ڪيسي ۾ وڌيڪ پئس آيا ۽ اهڙي حساب سان منهنجي پگهار مان ڪٽوتيون به ٿيون. آءٌ خوش هئس. آءٌ جلد از جلد ملازمت جي جهنڊت کان آزاد ٿيڻ تي چاهيو. ۽ گهڻو محنت ڪري رهيو هوس.

1978ع ۾ منهنجو شمار پئجن چوٽي جي سيلز مينن ۾ ٿيڻ لڳو. ۽ انهن ۾ به پهرين نمبر تي. مان جلد کان جلد هن ريت ريس مان نڪرڻ تي چاهيو.

تن سالن ۾ آءٌ پنهنجي ذاتي ڪارپوريشن مان پگهار ڪا وڌيڪ پئس ٺاهڻ شروع ڪري ڇڏيا هئا. منهنجي ڪارپوريشن جائيداد جي خريد و فروخت جي هڪ ڪمپني هئي ۽ جيڪي پئس آءٌ ڪمائيندو هوس ان مان وڌيڪ جائيداد وٺندو هوس ۽ اثاثن جو ڪالڻ ۾ ڪندو رهندو هوس. هاڻي اهو پئسو ٿي هيو جيڪو منهنجي لاءِ ڪم ڪري رهيو هيو. هن ڪمائي ۾ ڪڏهن به زيرو ڪس وانگر ماڻهن جا دڙ ڪٽڪاڻي مشينون خريد ڪرڻ جي لاءِ منتون نه ڪرڻيون هيون.

هاڻي بخوبي اندازو ٿيو ته منهنجي امير پي ۽ جي نصيحت ڪيتري ڪار آمد ثابت ٿي. جلد ئي منهنجي جائيداد کان نقدي جي ترسيل (ڪيش فلو) ايتري گهڻو ٿي وئي ۽ منهنجي ڪمپني جون لاءِ هڪ پوزي ڪار خريد ڪرڻ چيتر پئس ڏنا.

منهنجي ساٿي سيلز مين کي يقين هئو ته هي گاڏي پنهنجي ڪميشن مان خرچ ڪري وٺي رهيو آهي. آءٌ ته ڪميشن کي اثاثن جي کاتي ۾ وجهي رهيو هوس. منهنجو پئسو وڌيڪ پئسو ٺاهڻ ۾ مصروف هئو. منهنجي اثاثن جو هڪ ڊالر وڌيڪ محنت سان

ڪم ڪري رهيو هئو. تڪه وڌيڪ ملازم حاصل ڪري سگهجن ۽ ٽيڪس جي رقم مان مالڪ کي هڪ پورستي ڪار وٺي ڏئي سگهون.

هاڻي مان زير وڪس ۾ وڌيڪ محنت ڪئي. منهنجو منصوبو ڪامياب رهيو ان جو ثبوت منهنجي پورن ڪار هئي. هي سڀ ان لاءِ ٿيو جو مون کي مالي سوچ ۽ بوجھ هئي جنهن کي آءٌ ”مالي آئي. ڪيو“ چوندو آهيان ۽ اگر آءٌ هن ڄاڻ کان محروم هجان ها ته شايد مالي لحاظ کان خودمختيار نه هجان ها.

آءٌ هاڻي ليڪچر ذريعي ٻين ماڻهن کي اقتصادي تعليم مالياتي تعليم ۽ رويي پيشه اهميت کان آگاهه ڪريان ٿو. ۽ ذاتي تجربات انهن سان شيئر ڪيان ٿو. آءٌ ماڻهن کي ”مالياتي آءٌ ڪيو“ جي بنيادي ڄاڻ مهارتن جي باري ۾ ٻڌائين ۽ آهيان جيڪي هن جو بنياد تصور ڪيا ويندا آهن.

1. حساب ڪتاب - حساب ڪتاب کي آءٌ مالياتي تعليم چوندو آهيان. اها هن جي بهترين وصف آهي جنهن کي پروڙيڪار آئي توهان هڪ وڏي سلطنت ٺاهي سگهو ٿا. جيترو پئسو توهان وٽ وڌيڪ هوندو ايتري ئي باريڪ بيني جي ضرورت آهي ورنه ڏنل ورتل رقم تي پاڻي ٿيري ويندو.

دماغ جي ڪاٻي پاسي جو اڌ هن تفصيل جي لاءِ ڪم ڪري ٿو. مالياتي تعليم جي بدولت توهان مالياتي اسٽيٽمينٽ کي پڙهي سمجهي سگهو ٿا. ان خوبي جي مدد سان توهان هاڻي ڪوبه ڪاروبار ڪرڻ کان پهريان هن جي مضبوط ۽ ڪمزور پهلو کان آگاهي حاصل ڪري وٺندا.

2. سرمايي ڪاري. هي عمل پئسو سان پئسو ٺاهڻ جو علم آهي. هن لاءِ حڪمت عمليون، فارمولا، پلاننگ جي ضرورت هوندي آهي. هن لاءِ دماغ جي ساڄي پاسي جو اڌ حصو ڪم ڪندو آهي جيڪو تخليقي صلاحيتن سان مالا مال هوندو آهي.

3. مارڪيٽ جي پوزيشن کي سمجهڻ. هي ضرور يا ايجاد يا فراهمي جو علم آهي. ڊمانڊ ۽ سپلائي سان واسطو رکي ٿي. هن لاءِ مارڪيٽ جا ٽيڪنيڪل رجحانات جي ڄاڻ رکڻ ضروري آهي جيڪا جذبات جي سهاري سان هلندي آهي.

1996ع ۾ ڪرسبس دوران ”نڪل مي ايلموڊول“ هڪ گڏجي لائينڊ فروخت ٽيڪنيڪي ۽ جذباتي ”اتصال“ جو بهترين مثال آهي. جنهن سان مارڪيٽ ۾ تيزي آئي.

ٻيو اهم مثال اهو آهي ته ڪنهن به سرمايي ڪاري جي لاءِ بنيادي اقتصادي جسس مارڪيٽ جي موجوده حالت کي مد نظر رکي ته سرمايي ڪاري حقيقت پسند آهي يا نه.

ڪافي ماڻهن جو خيال آهي ته سرمايي ڪاري ۽ مارڪيٽ جي لات ۽ چاڙهه جي باري ۾ ٻارن کي ٻڌائڻ بيڪار آهي. ڇاڪاڻ ته اهو هنن جي مٿي کان گذري ٿو وڃي. انهن کي اها خبر نه آهي ته هن علم کان ٻار جيئي طور تي هن حقيقت کان آشنا هوندا آهن. جن ماڻهن کي ”ايلمو ڊول“ کان واقفيت نه هئي، هو انهي کي Sasemst سيسي اسٽريٽ امريڪا جو هڪ مشهور TV پروگرام جنهن ۾ جانورن ۽ انسانن جا دلچسپ خاڪا پيش ڪيا وڃن ٿا. جو ڪوئي ڪردار سمجهي رهيا هئا. جنهن کي ڪرسمس کان پهريان زور شور سان هن کي مشهور ڪيو ويو. هر ٻار هن کي خريد ڪرڻ جو خواهشمند هئو.

مارڪيٽ ۾ هن جي مشهوري زور شور سان جاري هئي. نتيجو اهو نڪتو ته ايلمو ڊول جي مارڪيٽ ۾ فراهمي نه ٿيڻ جي سبب هر طرف افراتفري مچي وئي ڇو جو گڏي دڪانن تي دستياب نه هئي. هاڻي شاطر تاجرن کي بيچين والدين کان پئسو ڪڍڻ سولائي پيا. جن بدقسمت والدين کي اها گڏي دستياب نه ٿي انهن ٻارن کي ٻيا رانديڪا خريد ڪري ڏنا.

ايلمو ڊول جي ناقابل يقين مقبوليت منهنجي سمجهه کان ٻاهر هئي هن کي مارڪيٽ جي ضرورت ۽ فراهمي جي فلسفي کي واضح ڪري ٿي. بلڪل اهڙي ئي حڪمت عملي اسٽاڪس، جائيداد، بونڊز، پيس پال ڪارڊن مارڪيٽ ۾ اختيار ڪئي.

4. قانون: ڪارپوريشن کي ٻروئي ڪار آڻي حساب ڪتاب

سرمايي ڪاري ۽ مارڪيٽ جي اتار ۽ چڙهه جي ٽيڪنيڪل صلاحيتن سان مڪمل طور مربوط ڪيو ويو. ڏينهن ۾ ترقي ٿي سگهي ٿي. هڪ ملازمت پيشه ماڻهن ۽ ننڍي ڪاروبار جي مقابلي ۾ هڪ شخص ڪارپوريشن هن کي ڪهڙو تحفظ فراهم ڪري ٿي. هي ايئن آهي جيئن ڪو شخص هلي رهيو هجي ۽ ڪو ماڻهو اڏري رهيو هجي هي تضاد آخر ۾ واضح ٿي ويندو آهي.

1. ٽيڪس جا فائدا. هڪ فرد واحد جي مقابلي ۾ ڪارپوريشن گهڻو ڪار آمد آهي. ٽيڪس جي ادائينگي کان پهريان هي اخراجات جي لاءِ پئسو مهيا ڪري ٿي. مهارت جو هي وسيع ميدان آهي ۽ ملازم ڪم ڪري پئسو ڪمائين ٿا ۽ انهي مان



ٽيڪس نڪري ويندو آهي باقي آمدني تي هو گذر ڪندا آهن. هڪ ڪارپوريشن ڪمائي تي جو ڪجهه ٿي سگهندو آهي هو خرچ ڪندي آهي ۽ باقي جيڪو بچندو آهي ان تي ٽيڪس عائد ٿيندو آهي.

هي سڀ کان وڏي قانوني ڪمزوري آهي. جنهن کي امير پروٽي ڪار آڻيندا آهن. ڪارپوريشن ٺاهڻ مشڪل نه آهي هي وڌيڪ مهنگي به ناهي. اگر اوهانجي پنهنجي سرمائي ڪاري نقد جي ڪافي ترسيل پيدا ڪري ٿي. مثال طور. تي پنهنجي ڪارپوريشن ٺاهي هوائي پر بورڊ ميٽنگز منعقد ڪري توهان موڪلون گذاري سگهو ٿا. ڪار، انشورنس ۽ مرمت ڪمپني جي ذميداري، هيلٿ ڪلب، ۽ ڪاٺ پيڻ رمائش هٿلن جي ڪمپني جي ذميداري آهي. اهڙي طرح الاهي فائدا آهن باقي بچت تي آمدني ٽيڪس عائد ٿئي ٿو.

## 2. ڪورٽ ڪيس وڙهڻ جا تحفظات.

اسان اهڙي معاشري ۾ ويٺا آهيون جنهن ۾ مقدمه پازي عام آهي. هر شخص پنهنجي حصي جو طالب آهي. امير ماڻهون ڪارپوريشن ۽ ٽرسٽ بنائي پنهنجي دولت کي لڪائي ڇڏيندا آهن. تانڪه قرض خواجهن جي نظرن ۾ پنهنجي اثاثن کي محفوظ رکن. جڏهن به ڪو شخص امير ماڻهون تي ڪو ڪيس ڪندو آهي ته هو قانوني حصاب سان محفوظ هوندو آهي. ۽ هن کي خبر پوندي آهي ته امير ماڻهون وٽ ته ڪجهه به ڪونهي مونکي ڏيڻ لاءِ. هن جو هر چيز تي ڪنٽرول هوندو آهي مگر هٿ خالي هوندا آهن. ان جي برعڪس غريب ۽ وچولي طبقي جا ماڻهون هر شي پنهنجي هٿ ۾ رکندا آهن. ۽ انهن کي حڪومت يا منچريل ماڻهن حوالي پنهنجي ملڪيت ڪرڻي پوندي آهي. جيڪي ماڻهون اميرن تي مقدمو ڪرڻ چاهيندا آهن انهن رابن هڏ جي ڪهاڻي کان سبق سکيو. اميرن کان وٺو ۽ غريبن ۾ ورهائيو.

هن ڪتاب جو مقصد هر گز اهو نه آهي ته ماڻهن کي.

ڪارپوريشن ٺاهڻ جي طريقه ڪار جي آگاهي ڏجي. مگر ايترو ضرور چوندس

ته جيڪڏهن توهان وٽ جائز اثاٽ آهن ته پوءِ جلد کان جلد ڪارپوريشن جي مهيا

ڪيل فائدين ۽ تحفظات جي باري ۾ وڌيڪ سوچ ويچار ضرور ڪندا.

## امير پي ۽ غريب پي ۽

هنن موضوع تي ڪافي سارا ڪتاب مارڪيٽ ۾ موجود آهن جيڪي ڪارپوريشن  
ٺاهڻ جي بنيادي سکيا ڏين ٿا. انهن ۾ Inc: grow Rich بهترين ڪتاب آهي.

مالياتي آءِ ڪيوڊر حقيقت تمام گهڻين مهارتن ۽ جبلتي صفات جو مجموعو آهي.  
مگر آءِ اهو چوندس ته هي چار نقطه جيڪي مون پهريان ڀڏايا آهن. ان جو سڄو دارو  
مدار انهن تي آهي ۽ انهن سان بنيادي ذهانت جي نشوونما ٿئي ٿي.

اگر توهان واقعي امير ٿيڻ چاهيو ٿا ته توهان کي انهن چئن خاصيتن جي هت  
المقدور پڙهڻ گهرجي تانڪه توهانجي اقتصادي ذهانت ۾ اضافو ٿئي. مختصراً  
اهي ماڻهون جيڪي ڪارپوريشن ۾ ڪم ڪندا آهن.

1. ڪمايو
2. ٽيڪس ادا ڪيو
3. باقي بچ ڪيو

امير ماڻهون جيڪي ڪارپوريشن جا مالڪ هوندا آهن.

1. ڪمايو
  2. خرچ ڪيو
  3. باقي بچندڙ ٽيڪس ادا ڪريو
- پنهنجي مخصوص اقتصادي حڪمت عملي کي اختيار ڪرڻ کانپوءِ آءِ توهان  
کي سفارش ڪندس ته پنهنجن اثائن کي مدنظر رکي پنهنجي ڪارپوريشن ٺاهيو.

سبق پنجنون

امير ماڻھون روپيه ايجاد ڪندا آهن.

گذريل رات مون لکڻ ڇڏي TV تي هڪ نوجوان گراهڪ بيل جي باري ۾ پروگرام ڏٺو. اليگزينڊر گراهڪ بيل تازو ئي پنهنجي فون جو پيئنت حاصل ڪيو هئو. ۽ هاڻي ان ڳالهه تي پريشان هئو ته تمام گهڻا ماڻھون هن ايجاد کي خريد ڪرڻ لاءِ خواهشمند هئا. هن کي هڪ ڪمپني جي ضرورت هئي ۽ ان لاءِ هو زماني جي عظيم ترين ڪمپني ويسٽرن يونين ۾ ويو ۽ انهن کي چيو ته آيا هو هن جي ننڍي ڪمپني ۽ انهي جا پيئنت کي خريد ڪندا. هن انهن کي 100,000 ڊالرن جو مطالبو ڪيو.

ويسٽرن يونين جي صدر ايتري وڏي رقم گهرڻ تي گراهڪ بيل کي گهٽ وڌ چئي سودو ڪرڻ کان انڪار ڪري ڇڏيو. صدر چيو ته قيمت انتهائي گهٽي هئي. ۽ بعد ۾ جيڪو ڪجهه ٿيو اهو تاريخ جو حصو آهي. ڪروٽن ڊالرن جي صنعت وجود ۾ آئي ۽ AT & T ڪمپني جو بنياد پيو.

گراهڪ بيل پروگرام کان فوري بعد شام جون خبرون نشر ٿيون. خبرن ۾ هڪ ڪمپني جي باري ۾ اطلاع ڏنو ويو ته هو پنهنجي ملازمن جي تعداد ۾ گهٽتائي يا ڇانڻي ڪرڻ وارا آهن. مزدور غصه ۾ هئا. انهن ڪمپني تي غلظت ڪارين جا الزام لڳايا. ۽ هڪ مينيجر جيڪو اڳتي نوڪري مان هٽي ويو هئو. ان جي عمر 45 سال جي لڳ ڀڳ هئي. هو پنهنجي زال ۽ ٻارن سان فيڪٽري جي دروازي تي بيٺو هو. ٻار پارگارڊن کان اندر وڃڻ چئي التجا ڪري رهيو هئو. ته جيئن انتظاميه سان ملي ڪري پنهنجي نوڪري مان ڪڍڻ جي احڪام کي ختم ڪرائي سگهي. هن هاڻي هاڻي هڪ گهر خريد ڪيو هئو ۽ هن کي ڊپ هئو ته ڪٿي اهو گهر ان جي هٿن مان نڪري نه وڃي. ڪيمرا هن جي ڪسمپريسي ۽ ويچارگي کي تمام دنيا ۾ نشر ڪري رهيو هئو. منهنجو ڌيان لازمي طور هن ڏانهن ويو.

1984ع ۾ مون پيشورانه طور تي پڙهائڻ شروع ڪيو. هي هڪ عظيم تجربو آهي آءُ هن مان لطف اندوز ٿيندو آهيان. بعض دفعه پريشان به ٿي ويندو آهيان. اڄ ڏينهن تائين مون هزارن انسانن کي تربيت ڏني ۽ پاڻ سميت مون انهن سڀني ۾ هڪ مشتڪ شي ڏني. اها هتي اسان سڀ باصلاحيت آهيون ۽ خدا تعاليٰ اسان کي تمام گهڻين صفتن سان نوازيو آهي. ليڪن جيڪا شي اسان کي اڳيان کان روڪي ٿي اها اهي خود اعتمادي جو فقدان. ٽيڪنڪي صلاحيتن جي کوٽ اسان کي پوئتي نه ٿي چڪي بلڪه پاڻ تي ڀروسو نه هئڻ ڪري اسان ٻين ماڻهن کان مقابلي ۾ پوئتي رهجي ٿا وڃون ۽ ڪي وري وڌيڪ پوئتي زهجي ٿا وڃن.

هڪ دفعو جڏهن اسان اسڪول جي تعليم کان فارغ ٿي وڃون ٿا. ته اڪثر چوڪرڻ کي خبر هوندي آهي ته ڪاليج جي ٻاهر جي دنيا ۾ سٺا گريڊ ڪاميابي جي زمانت نه آهن. ۽ ڪاليج جي ٻاهر جي دنيا ۾ سٺن گريڊن کان علاوه ڪنهن ٻي شي جي ضرورت هوندي آهي. انهي جا ڪافي سارا نالا آهن. همت، جثرت، بهادري، دليري، چالاڪي، محنت، مستقل مزاجي ۽ شاندار ۽ متاثر ڪن طرز ڳالهائڻ. هي اهي عنصر خواه ڪير به هجي آخر ڪار ڪنهن به شخص کي دنيا ۾ ڪاميابيون ماڻڻ سان همڪار ڪندا آهن. ۽ هي سٺن گريڊن جي نسبت اهم آهن. منهنجو ذاتي تجربو اهو آهي ته مالي استعداد لاءِ ضروري آهي ته اسان ۾ جرات هجي ۽ ٽيڪنڪي ڄاڻ به هجي. اگر خوف جو غلبو ٿي وڃي ٿو ته صلاحيتون ڊهجي وڃن ٿيون. آءُ پنهنجي هم جمائين ۽ شاگردن ۾ هميشه زور ڏيندو هوس ته هو خطرن سامهون ٿين، بهادر ٿين، ۽ ڊپ کي صلاحيتن جي مدد سان طاقت ۽ ذهانت ۾ بدلائي ڇڏين.

ڪجهه هن مان فائدو وٺندا آهن ۽ ڪجهه وري هن مان دهشت زدو ٿي ويندا آهن. مون کي آهسته آهسته هي اندازو ٿي ويو آهي ته جڏهن معاملو پيسي جو هجي ته گهڻو تر ماڻهون خطرن سامهون ٿيڻ کان لهرائيندا آهن. مان پنهنجي اقتصادي آءُ ڪيو کي چو بهتر ٺاهيان؟

آءُ اقتصادي تعليم جو حاصل ڪيان؟

۽ منهنجو جواب آهي ”تاک وڌيڪ رستا کڻڻ ۽ متبادل سامهون اچڻ“ اڳيان زمانو ته بزي سان وڌي رهيو آهي مون ڳالهه جي شروعات موجد گراهم بيل کان شروع ڪئي. ايندڙ وقت ۾ هن جهڙا کوڙ سارا ماڻهون پيدا ٿيندا ۽ هزارين ماڻهون اهڙا به پيدا ٿيندا جيڪي گراهم

بيل ۽ بل گيٽس جو رڪارڊ ٽوڙي ڇڏيندا ۽ مائڪرو سافٽ ڪمپنين جي طرز تي ڪوڙ ساريون ڪمپنيون ڏهه ڀيرا پڌير ٿينديون. گڏوگڏ ڪوڙ سارا ڏيڍالا پڻ، ڇانڻيون ۽ نوڪرين کان جواب ٻڌيندا. اقتصادي انقلابي جيٽس ڪوشش (EIC) ڪيئن بهتر بڻائجي؟

ان جو جواب توهان وٺي سگهو ٿا. آءٌ توهان کي ٻڌائي سگهان ٿو ته مون ايئن ڇو ڪيو؟ آءٌ انهي ڪري ان ۾ اضافو ڪندو آهيان ته اڄ جي دور ۾ زندگي بي تهاشا دلچسپ آهي ۽ هر روز نيت نئون تبديليون رونما ٿي رهيون آهن. آءٌ انهن تبديليين مان خوفزده ٿيڻ جي پدران انهن کي خوش آمديد چوندو آهيان. آءٌ ترقي نه هجڻ جي برعڪس پريشان غم زده ٿيڻ جي پدران ڪروڙاڻه ٺاهڻ جي ڪوشش ڪندس. تاريخ عالم ۾ اڄ جو دور سنهري ترين دور انهي ڪري آهي ته ڪيتريون ئي نسلون گذرڻ کانپوءِ ماڻهون انهي زماني جي باري ۾ چوندا ته هي زمانو ڪيترو پر جوش آهي ۽ دلچسپ آهي. انهي دور ۾ پراڻو زمانو ختم ٿي ويو ۽ نئين زماني جنم ورتو. هن ۾ بي تهاشا هلچل هئي ۽ گهڻي اڻ تڙ هئي. ته پوءِ پنهنجي انهي آءٌ ڪيو کي بهتر بنائڻ لاءِ ڇو سوچيون؟

ڇاڪاڻ ته جيڪڏهن توهان اهو سوچيون ٿا ته جلد توهان فارغ البال (فڪرن کان آڃا) ٿي ويندو ۽ توهان جيڪر ائين نه ٿا ڪريو ته هي دور توهان لاءِ ڏاڍو ڏيڄاريتڻو ٿيندو. هي اهو زمانو هوندو جڏهن توهان ماڻهن کي دليريءَ سان اڳتي وڌندو ڏسندا ۽ جڏهن باقي لڪير جا فقير هوندا ۽ رهجي ويندا.

300 سال پهرين زمين دولت هئي جنهن وٽ زمين هوندي هئي، اهو امير هوندو هئو. ان کانپوءِ دولت فيڪٽريون ۽ ڪارخانا سمجهيا ويندا هئا. ۽ صنعت ۽ حرقت سان امريڪا دنيا ۾ پنهنجو مقام پيدا ڪيو ۽ هاڻي دولت صنعتڪار جي هٿن ۾ آهي. مسئلو اهو آهي ته اڄ ڪلهه خبرون بجلي کان به تيز رفتار سان سڄي دنيا ۾ ڦهلاجي ٿيون وڃن. اڄ ڪلهه دولت کي چار ديوارن ۽ سرحدن جي پسي پشت لڳائي نٿو سگهي جنهن پهرين زمين، جائيداد ۽ فيڪٽرين کي سرحد اندر به حفاظت سان رکي سگهيو هيو هاڻي تبليديون آڻاڻا ۽ ڊرامائي هونديون. هاڻي نون ڪروڙي تي انسانن جي تعداد ۾ بي تهاشا واڌارو ٿيندو. ۽ اهي به هوندا جيڪي انهي دڙ ۾ لڪي ويندا. اڄ مان اهڙن ڪافي سارن فردن کي سڃاڻان ٿو جيڪي زندگي جي ڪشمڪش ۾ پڌا پيا آهن. ۽ سخت محنت ڪري رهيا آهن ڇو ته هو قديمي خيالات سان ڇهڻيا پيا آهن ۽ تبديلي ايتڙ آهن. آءٌ اهڙن ماڻهن کي ڄاڻان ٿو جن جون ملازمتون ختم ٿي ويو آهن. هنن جا گهر هنن کان ڪسجي رهيا آهن. انهي سڀ

ڪجهه لاءِ هو پنهنجي مالڪ کي قصور وار ٺاهي رهيا آهن. ٿي سگهي ٿو ته غلطي هنن جي پنهنجي هجي. انهن جا پراڻا ۽ دقيانوسي خيالات انهن جي مالي بوجهه آهن چو ته هي ان ڳالهه کي سوچڻ کان قاصر آهن، ته ڪنهن به گهر ڪوڙ جو طريقو جيڪو هنن جو ڪل اثاثو هيو اڃا مالي بوجهه آهي. ۽ اهو ڪالهه جنهن ۾ هنن جي ڪم جي ڪري هنن جي هٿ ۽ پاڻ جي ڪري پگهار جي صورت ۾ روپيه ملندو هو هاڻي اهو گذري چڪو آهي.

هڪ ڏينهن مان سرمائيداري جي ياري ۾ ليڪچر ڏئي رهيو هوس ۽ انهي لاءِ مون هن بورڊ گيمر کي استعمال ڪيو جنهن کي مون ايجاد ڪيو هيو. جنهن ۾ ڪيش فلو جي وضاحت ڪيل هئي. هڪ دوست ڪنهن واقف ڪار کي انهي ليڪچر ۾ وٺي آيو. ان واقف ڪار کي هاڻي هاڻي طلاق ٿي هئي. ۽ طلاق جي ڪڙي دوران هن الاهي مالي نقصان ڪيون. انهن ڏينهن ۾ هوءَ چند سوالن جا جواب ڳولهي رهي هئي. منهنجي دوست سوچيو ته منهنجي ڪلاس ۾ اهلي شايد هن جي جوابن جي ڪاراهه ٽڪري اچي.

انهي بورڊ کي ان ڪري ٺاهيو ويو آهي ته ماڻهن کي خبر پوي ته پئسو ڪيئن ٿو ڪم ڪري.

راند جي دوران هو آمدني جي اسٽيٽمينٽ ۽ بيلنس شيٽ جي وچ واري رابطي کي سمجهي ويندا آهن. هو ڄاڻي ويندا آهن ته زر نقد ٻنهي جي درميان ڪيئن ڪم ڪندو آهي. ۽ هي ته دولت جي حصول لاءِ انهن کي پنهنجي اثاثن جي خاني مان ماهانه زر نقد ترسيل کي ڪهڙي طرح گهٽي کان گهٽو ڪرڻو آهي. ايتري تائين جو هنن جي ماهانه اخراجات کان وڌي ويندو آهي. جڏهن هڪ دفعو ائين ٿيندو آهي ته هاڻي توهان ريت ريس کان ٻاهر نڪري ايندا آهيو. ۽ فاسٽ ٽريڪ ۾ داخل ٿي ويندا آهيو.

ڪجهه ماڻهون هن راند کي نا پسند ڪن ٿا ۽ ڪن کي وري هي راند ڏاڍي سٺي لڳندي آهي. ۽ ڪن ماڻهن کي سمجهه ۾ نه ايندي آهي. هن عورت سڪڻ جو هڪ سوئهي موقعو وڃائي ڇڏيو. پهريائين راندين ۾ هن هڪ ڪارڊ ڪڍيو جنهن تي ٻيڙي ڇاپيل هئي. پهريان هوءَ خوش ٿي ته مون کي ٻيڙي ملي وئي ۽ جڏهن هن جي دوست هن کي سمجهائڻ جي ڪوشش ڪئي ته نمبر عدد ڪيئن هن جي آمدني ۽ بيلنس شيٽ تي اثر انداز ٿيندا آهن. ته هن هي چئي هن راند کان بيزاري اختيار ڪئي ته مون کي هن سان ڪا به دلچسپي نه آهي. هن ڏٺو ته عدد ڪيئن ڪم ڏيکاري رهيا آهن ۽ هن کي اندازو ٿيو ته ٻيڙي ته هنن عددن جو.

خانو خراب ڪري رهي آهي. هاڻي هن راند دوران خرچي ۾ واڌارو ٿيڻ ۽ اچانڪ هڪ ٻار پيدا ٿيڻ هن جي لاءِ هي راند نهايت هولناڪ هئي.

ڪلاس جي خاتمي تي هن جو دوست مون وٽ آيو ۽ هن ٻڌايو ته هوءَ خاتون سخت پريشان هئي. ڪلاس ۾ شامل ٿي هن سرمايي ڪاري جي باري ۾ ڄاڻڻ چاهيو ٿي. پر هن کي اهو طريقو بلڪل پسند ڪونه آيو. ته هن احمق راند تي ايترو وقت ضايع ڪيو وڃي.

هن جي دوست هن کي ٻڌائڻ چاهيو ته هن راند ۾ شموليت کانپوءِ هوءَ پنهنجي اندر ”جهانڪي“ ليو پائي ته ڪٿي اها راند هن جي پنهنجي عڪاسي ته نه ڪري رهي آهي. ان کانپوءِ هن عورت پنهنجن ڏنل پئسن جي واپسي جي گهر ڪئي ۽ چيو ته سوچڻ به هڪ مذاق آهي ته ڪو اها راند هن جي عڪاسي ڪري رهي هئي. هن کي فوري طور رقم واپس ڪئي وئي ۽ هوءَ هتان هلي وئي.

1987ع ۾ مون لکين روپيه ڪمايا جن جي تعليم لاءِ مونکي باضابطه

طور اسڪول ۾ نه پڙهايو ويو، اسڪول ۾ استاد اها ئي نصيحت ڪندا هئا ته دل

لڳائي پڙهو بهتر مارڪون ڪڍو توهان جو مستقبل روشن آهي.

آءٌ هنن ليڪچرن کان چڙندو هوس ۽ جلد ئي منهنجي صبر جو پيمانو لبريز ٿي ويو. ۽ منهنجا خيالات ٻار ٻار پٽڪي رهيا هئا. 1984ع کان مون راند ۽ تصويرن جي ذريعي پڙهائڻ شروع ڪيو. آءٌ هميشه نوجوانن کي حوصلو ڏيندو هوس ته هي هن راند کي ڏسن ۽ پنهنجي گذريل تجربات ۽ علم جي روشني ۾ هن راند جو تجزيو ڪن. ۽ پنهنجي ڪمزورين جو تعين ڪن.

هي هڪ اهم ڳالهه آهي ته هي راند هر هڪ ڪردار جي ترجماني ڪري ٿي. هن مان فوري ڄاڻ ملندي آهي. بجاءِ هن جي ته استاد توهان کي ليڪچر ڏئي هن راند جي دوران توهان کي ڪو چنگ ملندي رهندي آهي.

انهي عورت جي دوست هڪ ڏينهن فون ڪري وري وقت وٺڻ چاهيو ٿي. هن ٻڌايو ته اها عورت اڳي جي پيٽ ۾ نسبتاً ڀر سڪون هئي ۽ جيئن ئي هن جو غصو ٿڌو ٿيو ته هن کي منهنجي ڳالهين ۾ هن کي ٿوري اصليت ڏسڻ ۾ آئي. اگرچہ هن جي مڙس ۽ هن عورت وچ ۾ ٻيڙي ته نه هئي مگر باقي سڀ ڪجهه هنن جي هٿ ۾ هئو. طلاق کانپوءِ هوءَ چڙو چڙي وئي هئي. ڇاڪاڻ ته هو يعني هن جو مڙس هڪ نوجوان عورت سان قرار ٿي ويو هئو. ٻي

ڳالهه 20 سال ازدواجي زندگي جي دوران انهن ڪڏهن به اثاثه ٺاهڻ طرف ڪوئي توجهه نه ڏني هئي. نتيجو اهو نڪتو ته زر نقد جي صورت ۾ هنن وٽ ڪجهه به ڪونه هئو. جڏهن هنن عليحدگي اختيار ڪئي.

20 سالن تائين هنن پريور زندگي گذاري پر هاڻي هنن وٽ ڪجهه به نه ڪونه هئو. هن کي احساس ٿيو ته نمبرن سان معاملي جي دوران ۽ آمدن رپورٽ ۽ بيلنس شيٽ جي توازن کي بيزقرار رکڻ جي ڪوشش ۾ هن کي انهي لاءِ ڪاوڙ آئي ڇو ته هو هن کي سمجهڻ جي ڪري پيار هئي. هن جو خيال هئو ته مالي معاملن ۾ مردن جي ذميداري آهي. جڏهن ته عورت جو ڪير صرف گهر هلائڻ ۽ مهمانن جي سار سنڀال ڪرڻ هئي. هن کي يقين آهي ته هن جي مڙس پوئين پنجن سالن ۾ روبيه پئسو لڪائي رکيو هئو. هن کي ان ڳالهه تي ڪاوڙ هئي ته هو ڇاڻي نه سگهي ته پئسو ڪيڏانهن وڃي رهيو هئو ۽ نه ئي وقت تي ٻي عورت جي باري ۾ خبر پئي.

بورڊ گيم جي طرح دنيا به هر وقت اسانجي تربيت ۾ لڳي رهي ٿي. جيڪڏهن اسان ڪوشش ڪريون ته ڪافي ڪجهه سکي سگهون ٿا. ڪجهه عرضو پهريان مون پنهنجي گهر واري کي چيو ته ڏوٻيءَ منهنجي پينٽ کي سوڙهو ڪري ڇڏيو آهي. منهنجي گهر واري هلڪي مسڪراھت کانپوءِ منهنجي پينٽ ۾ آگر هڻي چيو ته ڪپڙا سوڙها نه ٿيا آهن پر تون وڏي ويو آهين.

هن بورڊ گيم کي انهي لاءِ ٺاهيو ويو آهي ته هر هڪ رانديگر پنهنجي طور تي فائدو حاصل ڪري ۽ مقصد اهو آهي ته توهان جي دماغ ۾ نيا نيا خيالات پيدا ٿين. اگر توهان جو پيڙيءَ وارو ڪارڊ نڪري ٿو اچي ۽ توهان کي قرض وٺڻو ٿو پوي ته سوال اهو ٿو پيدا ٿئي ته هاڻي ڇا ڪجي؟

ڪهڙا ٻيا اقتصادي متبادل آهن جن کي اختيار ڪيو وڃي؟  
اهو مقصد آهي ته رانديگر کي مختلف مالي متبادل سوچڻ ۽ اپنائڻ جي تربيت ڏني وڃي.

هيءَ گيم مون هزار ماڻهن کي سيکاري آهي ۽ ريتريس Rate Race مان اهي ماڻهن جلدي نڪري ويندا آهن. جن کي حساب ڪتاب جي ڄاڻ هوندي آهي. ۽ جلد ئي فاسٽ ٽريڪ Fast Track ۾ اچي ويندا آهن. اهي ماڻهن تخليقي اقتصادي سونهن



رکندا آهن ۽ جيڪي ماڻهون هن گير مان جان ڇڏائي نه سگهندا آهن اهي ماڻهون حصاب ڪتاب ۾ ڪمزور ۽ سرمايي ڪاري جي قوت کان خالي هوندا آهن.

عام طور تي دولت مند ماڻهون تخليقي سوچ جا مالڪ هوندا آهن ۽ خطرا خريد ڪندا آهن. ڪافي ماڻهون زندگي ۾ ڪيئي عرصي کان ڪيڏي رهيا آهن. هنن ڪافي رقم به حاصل ڪئي آهي پر هنن کي خبر ناهي ته ان جو استعمال ڪيئن ڪجي. ۽ انهن مان اڪثر ماڻهون عام زندگي ۾ مالي لحاظ کان ڪامياب نه آهن. جيتوڻيڪ هنن وٽ پئسو هوندو آهي. پر پيا ماڻهون انهن کان اڳتي نڪري ويندا آهن. اصل زندگي ۾ اهو ئي ڪجهه ٿيندو رهي ٿو.

متبادل سوچ کي محدود ڪرڻ جو مطلب هوندو آهي دقيانوسي خيالات کي ڳلي سان لڳائي ۽ انهي ڳالهه تي بضد رهڻ.

اسڪول جي زماني ۾ منهنجو هڪڙو دوست جيڪو اڄ ڪلهه ٽي نوڪريون ڪري رهيو آهي. اڄ کان 20 سال اڳ اسان سڀني کان وڌيڪ امير هئو. جڏهن ويجهو وارو ڪنڊ جو ڪارخانو بند ٿي ويو ڇاڪاڻ ته ڪمند جي پوک ختم ٿي رهي هئي. ته انهي جي ڪري هن نوڪري ختم ٿي وئي. ۽ هن جي ذهن ۾ هڪ ئي سوچ هئي اها هئي سخت محنت ڪريو. مصيبت اها ٿي ته نئين جڳهه جتي هن ملازمت شروع ڪئي اهي مالڪ هن جي پراڻي ڪم جي ڪري.

هن کي ڪا به سينارٽي ڏيڻ لاءِ تيار نه هئا. پوءِ هي اهڙي نوڪري ڪرڻ تي مجبور ٿيو جتي هن جي تجربن جي لحاظ کان گهٽ آهي. اهڙي طرح هن جي پگهار پهرين جي پيٽ ۾ گهٽ آهي. ۽ هن کي گذارو ڪرڻ لاءِ ٽي ٽي نوڪريون ڪرڻيون ٿيون پون.

جڏهن ماڻهون ڪيش فلو ۾ مصروف رهندا آهن ته انهن مان ڪجهه شڪايت ڪندا آهن ته سنهري موقعو هنن جي هٿ ۾ نٿو اچي. ۽ اهي ويٺا هوندا آهن ۽ آءٌ ڄاڻان ٿو. ته حقيقي زندگي ۾ به اهڙي ماڻهون ائين ئي ڪندا آهن. هو صحيح موقعي جي انتظار ۾ وقت ضايع ڪري ڇڏيندا آهن.

مون اهڙا به ماڻهون ڏٺا آهن جن کي بهترين ۽ دولت ڪمائڻ وارا ڪارڊ ملندا آهن ان جي باوجود گهڻو ڪمائڻ کان مجبور رهندا آهن. ۽ پوءِ هوا هو چوندا آهن ته اگر انهن وٽ ٿورا پئسه هجن ته هوريت ريس مان نڪري ٻاهر اچن. حالانڪ اهي به ويٺا رهندا

آهن. حقيقي زندگي ۾ منهنجو واسطو انهن ماڻهن سان پيو آهي. انهن کي شاندار موقعه  
ميسر ٿين ٿا پر انهن جي هٿ رويي پئسو نٿو اچي.

مون اهڙا ٻه ڏٺا آهن جن راند جي دوران مفيد ڪارڊ حاصل ڪيا. انهن ڪارڊن  
کي وڏي آواز سان پڙهيو ۽ انهن کي بلڪل علم نه هئو ته ڪو سنهري موقعو هنن جي هٿ ۾  
آيو آهي. انهن وٽ پئسو آهي، وقت سازگار آهي، هنن وٽ بهترين ڪارڊز آهن پر موقعو  
هنن جي هٿن مان نڪري ٿو وڃي. ۽ هو ڏسندا ٿي رهجي وڃن ٿا. انهن کي ڏسڻ ۾ نه ايندو  
آهي ته ريت ريس مان نڪرڻ لاءِ هنن وٽ هڪ ڪمزور مالي منصوبو آهي. جڏهن ته اهڙن  
ماڻهن جي تعداد وڌيڪ هوندي آهي. ڪافي ماڻهن کي انهن جي اکين اڳيان سونهري موقعو  
رڙيون ڪري پنهنجي طرف سڏيندو آهي پر انهي کي ڏسڻ ڪا عاري هوندا آهن. ۽ هڪ سال  
کانپوءِ هنن کي خبر پوندي آهي ۽ ان وقت باقي ماڻهون انهي موقعي مان فائدو حاصل ڪري  
چڪا هوندا آهن.

اقتصادِي ذهانت جو مطلب آهي ته ماڻهون وٽ ٻين به آپشنز (متبادلن) جي باري ۾  
علم هجي. جيڪڏهن سٺا موقعا ميسر ٿين ٿا اچن ته پوءِ ڪهڙا طريقا اختيار ڪري مالي  
حيثيت ۾ استحڪام پيدا ڪيو وڃي؟

مثال طور. موقعو ملي ٿو ۽ توهان وٽ پئسوناهي بينڪ ايڊوانس ڏيڻ تي راضي  
ناهي ته پوءِ ڪهڙو رستو اختيار ڪجي. ته اهو موقعو پنهنجي لاءِ فائديمند ٿئي؟  
جيڪڏهن نتيجو اوهانجي بلڪل ابتڙ آهي ۽ جيئن توهان چاهيو ٿا تيئن نٿو ٿئي ته انهي  
صورت ۾ توهان ڪڪ کي لڪ ۾ ڪيئن بدلائيندا؟ هن عمل جو نالو اقتصادي سوچه  
بوجه يا سمجهداري آهي. جيڪو ٿي رهيو آهي اهو بي معنيٰ آهي اصل ڳالهه هي آهي ته  
توهان وٽ ان وقت ڪيترا متبادل حل ذهن ۾ آهن ته توهان نه ٿيڻ واري ڳالهه کي ڪري  
وڃو ۽ پنهنجي فائدي ۾ بدلائي ڇڏيو. ۽ هڪ رويي مان ڪروڙ ڪمائي سگهو. هن ڳالهه  
مان خبر پوي ٿي ته توهان مالي معاملات ۾ ڪيترا عقل مند آهيو ۽ ڪيتري تخليقي سوچ  
اوهان وٽ موجود آهي.

عام طور تي ماڻهن کي اها خبر هوندي آهي ته محنت ڪريو بچت ڪريو ۽ قرض  
لاهيو. ته جيئن انهي ذهانت جي معيار کي ڇڏي بلند ڪرڻو هوندو آهي؟ ڇاڪاڻ ته  
توهان اهڙا انسان بنجڻ چاهيو ٿا جيڪو پنهنجو ڪم تخليق ڪري. جيڪو ڪجهه  
اوهان کي ميسر هجي توهان ان کي پهريان کان بهتر بدلائڻ جي صلاحيت رکندا هجو.

”تمام گهٽ ماڻهن کي خبر آهي ته خوشقسمتي به دولت وانگر ايجاد ڪئي ويندي آهي“. ۽ جيڪڏهن توهان خوشقسمت ٿيڻ چاهيو ٿا ۽ سخت محنت کان سواءِ دولت مند ٿيڻ چاهيو ٿا ته ان لاءِ توهان مالي ”استعداد“ علم هئڻ ضروري آهي.

اگر توهان اهڙا ماڻهن آهيو جيڪي موقعي انتظار جي ۾ آهيو ته پوءِ توهان کي ڊگهو عرصو انتظار ڪرڻو پوندو. هي انهي طرح آهي ته گاڏي هلائڻ لاءِ ان شاهراه تي موجود سڀني اشارن کي ساڻو ٿيڻ جو انتظار ڪيو وڃي، اهو ناممڪن آهي. انهي جو مثال اهو هئو ته غريب ماڻهن پئسن لاءِ ڪمائيندا آهن ۽ امير ماڻهن پئسن ٺاهيندا آهن.

منهنجو امير پيءُ چونڌو هو ته پئسو اصل شي ناهي جيڪڏهن پئسي کي اصل شي سمجهندا ته ايتري ته گهڻو محنت ڪندا ۽ جڏهن توهان تي انهي حقيقت جو راز ڪلندو ته پئسو حقيقي شي ناهي ايترو جلد توهان امير ٿي ويندا. يعني ذهن، مالي علم ۽ انهن جو صحيح استعمال اصل محرڪ آهن.

اسانجو دماغ اسانجو سڀ کان وڏو اثاڻو آهي. اگر انهي جي سٺي طريقي سان تربيت ڪئي وڃي ته اسان لاءِ اک ڇنڀ ۾ ڏير سارا پئسن ٺاهي سگهون ٿا. ايترو پئسو جيڪو ٽي صديون اڳ ڪنهن بادشاهه يا راڻي خواب ۾ به نه ڏٺو هوندو. هڪ غير تربيت يا فٽ دماغ اهڙي طرح انتهائي غربت ۽ مالي بدحالي کي جنم ڏئي ٿو ۽ انهي کي توهان نسلن تائين منتقل ڪريو ٿا.

اڄ جي اطلاعاتي دور ۾ پئسي جي وڌڻ جي رفتار حيرت انگيز آهي. ڪجهه ماڻهن پنهنجن خيالات ۽ ڪرڙ سچ جي معامن تي امير و ڪبير ٿي رهيا آهن. جيڪڏهن توهان کي اهڙن ماڻهن سان واسطو پوندو جيڪي اسٽاڪ ۽ سرمايي ڪاري جو ڪاروبار ڪندا آهن. اهي توهان کي اهي خبرون ڏيندا. ڪڏهن ته ماڻهن وٽ بغير هڪ پئسو ڪيسي ۾ سرمايي ڪاري ڪرڻ سان يا شيئرز جي ڪاروبار مان ڪروڙها روييه هنن جي ڪيسي ۾ راڄي ويندا آهن. ۽ حقيقت آهي ۽ اها سمجهوتي سان ٿئي ٿي. تجارتي ڌنڌي ۾ هي هٿ جو هڪڙو اشارو هوندو آهي. ٽورنٽو جي هڪ تاجر جي طرفان لڙين جي هڪ تاجر جي اسڪرين ته هڪ معمولي سگنل ٿيندو آهي. ۽ انهي وقت پنهنجي بروڪر کي خريد ڪرڻ جو حڪم ملندو آهي ۽ ٿوري دير بعد فروخت جي اجازت ملندي آهي. هن

واپار ۾ نه ڪنهن رپيه ڏنو نه ڪنهن رپيه ورتو صرف سمجهو ٿو ٿيو ۽ ڪيترا سوين ميل پري هجڻ جي باوجود ڪروڙن جي لين ڏين ٿي وئي.

ته پوءِ سوال اهو ٿو پيدا ٿئي ته اڃا به اقتصادي چاڻ ۾ اضافو ڪري سگهجي ٿو؟ هن جو جواب توهان وٽ هوندو دوستو! آءٌ توهان کي اهو ٻڌائڻ چاهيان ٿو ۽ توهان مهربانن جو خصوصي توجهه هن طرف ڇڪائڻ چاهيان ٿو ته مون ان ڪم ۾ يعني اقتصادي سوچ به توجهه ۾ دلچسپي ڇو ورتي. انهن جي هڪري ته آءٌ جلد کان جلد رپيه پئسو ڪمائي سگهان. اهو ان لاءِ نه هئو ته مون کي هن جي ضرورت آهي. پر ان لاءِ ته مون کي ان جي خواهش آهي.

هي تعليم هڪ دلچسپ پڙهائي آهي ۽ آءٌ پنهنجي ذهانت انهي لاءِ وڌائڻ گهران ٿو ته مان دنيا جي عظيم ترين ۽ تيز ترين ڌنڌي ۾ حصو وٺڻ گهران ٿو. ۽ پنهنجي بصارت جي مطابق هن غير متوقع انساني ارتقا ۾ شامل ٿيڻ چاهيان ٿو. جڏهن انسان هٿن جي بجاءِ ذهن سان ڪم ڪن لڏاڏا هي موجوده دور جو وڏو ميدان عمل آهي ۽ اهو ئي ڪجهه ٿي رهيو آهي. هي ڌنڌو يا وهنوار خوفناڪ به آهي ۽ دلچسپ به آهي. انهي جي ڪري مان "اقتصادي ذهانت" ۾ "سرمائي ڪاري" ڪرڻ گهران ٿو. معنيٰ هي ٿي ته پنهنجي ذهن سان اقتصادي واپار ڪرڻ جڏهن توهان پنهنجي ذهن کي هڪ ڪاروبار، هڪ علم، هڪ عقل جي گهواري ۾ واپار کي وڌائيندا ته ان جو تجربو ان جو حاصلات به اهڙو هوندو جيڪو لامحدود سوچ لامحدود عقل ۽ علم سان سرشار ٿي ويندو.

آءٌ انهن ماڻهن سان شامل ٿيڻ ٿو چاهيان جيڪي اڳتي وڌي رهيا آهن ۽ آءٌ وڇريل پوئتي رهيل ماڻهن سان نٿو هلڻ چاهيان.

پئسو پيدا ڪرڻ جي آءٌ توهان کي هڪ سادو مثال ڏيان ٿو. 1990ع جي شروعات ۾ (Phoenix) ڪمپني جي مالي حالت خراب هئي. مان TV تي هڪ پروگرام ڏسي رهيو هوس "صبح بخير آمريڪا" جڏهن هڪ اقتصادي ماهر TV تي اچي ڪري ٿيا هي ۽ بربادي جي خطرناڪ تصوير ٺاهي. انهي بچت جي نصيحت ڪئي ۽ هدايت ڪئي ته هر ڪمائن وارو ماڻهو 100 ڊالر جي بچت ڪري ته هو چاليهه سالن ۾ ڪروڙ پتي ٿي ويندو. جيتري حد تائين بچت جو سوال آهي هر ماڻهو ڪجهه نه ڪجهه بچائڻ خراب ڳالهه ناهي. هي به هڪ متبادل آهي جنهن کي اڪثر ماڻهو اپنائيندا آهن. پر مسئلو اهو آهي ته هوءَ آس پاس جي واقعن کان بي خبر ٿي ويندو آهي. ۽ هو انهن موقعن کي وڃائي

ڇڏيندو آهي جنهن سان هن جي پئسو ۾ تمام گهڻو ۽ جلدي واڌارو ٿيندو آهي. هو اتي جو اتي رهندو آهي ۽ زمانو گذري ويندو آهي. جيئن آءٌ چئي رهيو هوس ته انهن ڏينهن ۾ اقتصادي بدحالي جو دور هئو. سرمايي ڪارن لاءِ هي هڪ مثالي موقعو هئو.

منهنجو پئسو فليٽن ۽ شيئرز ۾ ڦاٿل هئو ۽ مون وٽ نقد روپيه جي کوٽ هئي ڇو ته ماڻهن وڪرو ڪري رهيا هئا. ۽ آءٌ خريد ڪري رهيو هوس. بچت ڪرڻ ناممڪن هئي. منهنجا ۽ منهنجي گهر واريءَ جا 10 لک ڊالر انهي مارڪيٽ ۾ ڪم ڪري رهيا هئا. جنهن جون قيمتون روز بروز ڇڙهنديون ٿي رهيون.

سرمايي ڪاري جو بهترين موقعو صرف ان لاءِ هٿ کان ويو هليو جو پئسي جي کوٽ جڏهن ته ننڍن ننڍن سودن کي اڳيان وڪڻي نه سگهيس.

اڳي جنهن گهر جي قيمت هڪ لک ڊالر هئي هاڻي انهي گهر جي قيمت 75000 ڊالر ٿي وئي هئي. انهن جائيداد جي خريداري مون مقامي ڊالرن يا بروڪرن جي بچاءُ مون ڏيڍالو نڪرندڙ جي اٿارني جنرل جي آفيس ۽ عدالت جي ڏاکڻين تي ويهي خريداري شروع ڪئي. هتي 75000 ڊالر جي ماليت واري جائيداد 20000 ڊالر ۾ يا ان کان به گهٽ قيمت تي ملي ويندي آهي.

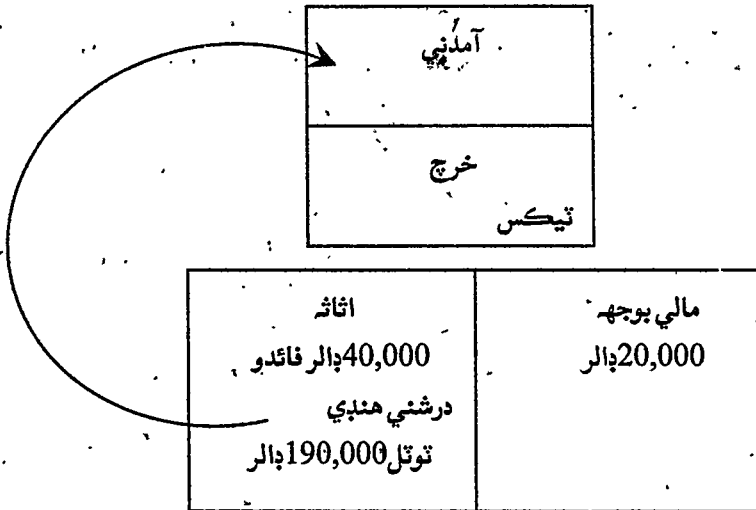
هڪ دوست کان مون 2000 ڊالر 90 ڏينهن جي وعدي تي ورتا. انهن مان 200 ڊالر اٿارني جنرل جي ڪيشيئر کي ايڊوائس چيڪ جي صورت ۾ ڏنا. جڏهن ڪاغذات خريداري تيار ٿي رهيا هئا. مون جلدي هڪ اخبار ۾ اشتهار ڏياريو ته 75000 ڊالر جي جائيداد 60000 ڊالر ۾ فوري وڪري لاءِ موجود ۽ اها به ڪنهن پيشگي يا ادائينگي جي بغير. پيشمار فون آيا ۽ آخري خريداري جي جڏهن چان بين ٿي رهي هئي. جائيداد منهنجي نالي تي قانوني طور منتقل ٿي چڪي هئي. مون سڀني گراهڪن کي جائيداد ڏيکارڻ لاءِ دعوت ڏني ۽ سڀ گراهڪ بيتاب هئا ۽ اها جائيداد منتن ۾ فروخت ٿي وئي. مون پنهنجي ڪميشن جا 200 ڊالر جو تقاضو ڪيو جيڪو گراهڪ يعني خريدار ڌر بخوبي پورو ڪيو.

۽ ان کانپوءِ باقي ڪم انهي ڪمپني جي ذم داري هئي جنهن کي خريد فروخت جا ڪاغذات تيار ڪرڻا هئا. مون پنهنجي دوست کي مقررہ مدت ۾ 2000 ڊالر واپس ڪيا ۽ 200 ڊالر وڌيڪ ڏنا ۽ هو خوش ٿي ويو. گهر جو خريدار خوش هئو. اٿارني خوش هئو. آءٌ خوش هئس. موهو گهر 60000 ڊالر ۾ وڪرو ڪيو جنهن تي 20000 ڊالر جي سرمايي

## امير پيءُ، غريب پيءُ

ڪاري ٿيل هئي. ۽ منهنجي اثائن جي خاني ۾ 40000 ڊالر جو واڌارو ٿيو ۽ انهي ۾ منهنجا صرف 5 ڪلاڪ ضايع ٿيا.

۽ هاڻي توهان کي مالي لين ڊين جي ڪجهه خبر پئجي وئي هوندي ۽ نمبرن جي اهميت جو احساس ٿي ويو هوندو آءُ هڪ شڪل ذريعي واضح ڪندس ته رويي ڪيئن ايجاد ڪيو ويندو آهي.



40,000 ڊالر جيڪي اثاثي جي ڪالمر ۾ پيدا ٿيا

اهو پئسو جيڪو بغير ٽيڪس جي پيدا ٿيو.

10% منافع جي شرح سان ڪيش فلو تخليق ٿيو.

(Promissory Notes) اهڙيون لکتون جنهن جي ڏيکارڻ سان نقد ادائينگي

لازم آهي (درشنی هندي).

هن مالي عدم استحڪام جي دور ۾ پنهنجي فالتو وقت ۾ مان ۽ منهنجي گهر

واريءَ ڇهه اهڙا سودا ڪيا. اسانجي دولت جو وڏو حصو وڏيون جائيداد ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ

## امير پي 2، غريب پي 2

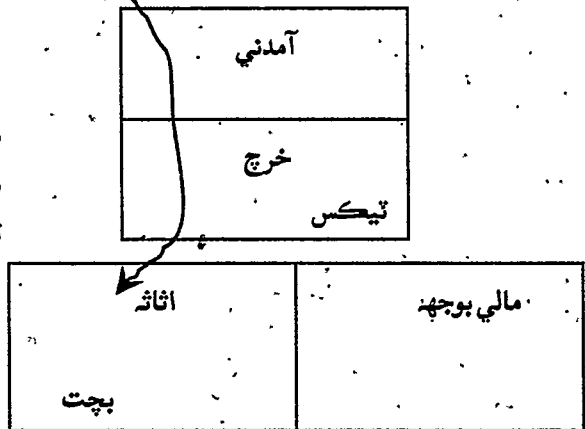
پر لڳل هو. ان جي باوجود اسان 190,000 ڊالر جا اثاڻ ٺاهيا. پرومزي نوٽس تي 10% منافع هئو.

انهن ڇهن ئي سون ۾ اسانجي سرمايي هڪاري نه هئڻ جي برابر هئي ۽ اسان 190,000 هڪ لک نوي هزار ڊالر ساليانو جي واڌو آمدني شروع ڪري ڇڏي ۽ انهي جي حفاظت لاءِ اسانجي ذاتي ڪارپوريشن موجود هئي. انهي کان وڌيڪ خرچ ڪاڏين جي مرمت جو ڪمپنيون، پيٽرول، ٽوٽرز، انشورنس ۽ ٻين شين تي خرچ ڪيوسين. جڏهن ته حڪومت کي اسان 190,000 ڊالر تي ٽيڪس ڏنوسين. هي پئس پيدا ڪرڻ جي هڪ سادو مثال آهي.

مالي ذهابت تي پئس پيدا به ڪيو ويو ۽ ان جي حفاظت به ڪئي وئي.

### ملازمت

ڪيتري عرصي ۾ 40,000  
ڊالر جمع ٿيڻ ۽ 50 سيڪڙو  
ٽيڪس جي ڪٽوٽي  
ڪيتري ٿيندي.



هاڻي توهان پنهنجو پاڻ کان سوال ڪريو ته 190,000 ڊالر بچت ڪرڻ لاءِ ڪيتري مدت گهربل هوندي. ڇا توهان کي ڪا به بينڪ 10% ماهوار منافع جي شرح سان ڏيندي. ۽ جڏهن ته پرومزي نوٽ 30 سالن تائين هلي سگهن ٿا. اهي 190,000 ڊالر جو منافع ڏئي سگهندا. ۽ جيڪڏهن هنن مون کي اها رقم ڏني ته ان تي ٽيڪس ادا ڪرڻو پوندو.

. اگر اهي مونکي 30 سالن ۾ ايترو منافع ڏيندا ته مونکي هن ڪاروبار يعني جائيداد مان لڳ ڀڳ 500,000 ڊالر جو منافعو ٿيندو.

ڪجهه ماڻهن مونکي اهو چيو جيڪڏهن ڪمپنين وارا پئس ادا ٿيڻ کان انڪار ڪري ڇڏين ته ان صورت ۾ ڇا ٿيندو. ائين ٿيندو آهي ۽ هيءَ هڪ سٺي خبر آهي. فينڪس جي جائيداد جي بازار 1994ع کان 1997ع تائين تمام ملڪن ۾ سڀ کان گهڻو چوٽ چڙهيل هئو. جيڪو گهر مون 60,000 ڊالر ۾ وڪرو ڪيو انهي کي واپس وٺي 70,000 ڊالر ۾ آساني سان وڪرو ڪري پئي سگهيس. ۽ قرض جي انتظار ۾ 2500 ڊالر الڳ ڪيسي ۾ ايندا. نئين لين دين ۾ مالياتي سودا هاڻي به فائدي جا سودا هئا ۽ اهي معاملات اهڙي طرح هلندا رهندا هئا.

جيڪڏهن توهان فوري طور تي قدم کڻڻ جا عادي آهيو ته پهريون دفعو مون گهر وڪرو ڪيو ۽ 2000 ڊالر قرض لاڻو. درحقيقت هن لين دين ۾ منهنجي سڀني ڪاري Zero هئي. جڏهن ته ڀرپوري نوٽ تي منهنجي ادائينگي لامحدود مدت تائين آهي.

هيٺ هڪ مثال ڏيان ٿو ته ٿورن پئسن مان وڌيڪ پئس ڪٿي ڪمائجن ٿا؟

ٻيو دفعو جڏهن مون سودو ڪيو ته ان گهر وڪرو ڪرڻ مان 2000 ڊالر پنهنجي ڪيسي ۾ وجهي قرض جي مدت کي 30 سالن تائين وڌائي سگهيس ٿي. منهنجي ڀرپوري نوٽن جي ان وقت ڇا اهميت هوندي جنهن صورت ۾ پئس وڌائڻ لاءِ مون کي پئس جي ادائينگي ٿي رهي آهي. مونکي ان جو علم ناهي بحرال هي 100 ڊالر ماهانه بچت کان بهتر آهن ڇو ته دراصل مونکي 100 ڊالر بجاءِ 150 ڊالر ماهانه کان شروع ڪرڻو هئو. جيئن هن آمدني ۾ 150 ڊالر ماهوار آمدني لاءِ 30 سالن جي بجاءِ 40 سالن تائين ۽ 5 فيصد جي حساب سان ٽيڪس ادا ڪرڻو پيو پوي. ۽ وڌيڪ 5 فيصد تي ٻيو دفعو ٽيڪس لاڳو ٿئي ٿو. هي عقل جي ڳالهه نه هئي هي سرمايو محفوظ ته آهي مگر دورانديشي کان پري.

۽ اڄ جڏهن مان هي ڪتاب لکي رهيو آهيان 1997ع ۾ ته مارڪيٽ جي حالت 5 سال پهرين کان بلڪل مختلف آهي. جيڪو گهر مون 60,000 ڊالر ۾ وڪيو اڄ انهي جي قيمت 110,000 ڊالر هئي. هاڻي به موقعن جي قلت نه آهي پر وقت ڏيڻو پوندو، محنت ڪرڻي پوندي ۽ تلاش جاري رکبي ته ضرور ڪو سودو ملي ويندو. هاڻي هتي بازار ڏاڍي چڙهيل آهي ۽ بازار جي روش بدليل آهي ان ڪري اسانکي هي جڳهه ڇڏي ڪنهن ٻئي هنڌ تلاش جاري رکڻي پوندي ۽ اهڙي طريقي سان اثائن جي خاني ۾ ڪجهه ڀرڻو پوندو.



حساب ڪتاب ڪرڻ بلڪل سادو آهي هن لاءِ جاميٽري ۽ الجبرا جي ڄاڻ هئڻ جي ضرورت نه آهي. آءٌ هن ڳالهه جي تفصيل ۾ نه ٿو وڃان ته ڪاغذات ڪيئن ٺاهيا. انهيءَ لاءِ ڪوڙ ساريون ڪمپنيون موجود آهن جيڪي پنهنجي فن ۾ ماهر آهن. اهي ادائينگي جا دستاويز تيار ڪرائيندا آهن. مونکي جڳهه يا گهر جي ڇت ٺهرائڻ يا غسل خانن جي بند ٿي وڃڻ ۾ مرمت ڪرڻ جي ڪا به ضرورت نه آهي. ڇاڪاڻ ته خريدار هي ڪم پاڻ ڪرائيندو. ڪافي دفع ڪي ماڻهون ادائينگي نه ڪري سگهندا آهن هن صورت ۾ دير جي ڪري رقم ۾ واڌارو ٿيندو آهي.

جيڪڏهن رقم ٿئي ملي ته گهر خالي ڪرڻو پوندو اٿن ۽ گهر هڪ دفعو وري فروخت ۾ هليو ويندو آهي ۽ عدالت اهو طع ڪندي آهي. پوءِ به اسان گهٽ اهڙي قسم جا مسئلا پيدا ڪنداسين ۽ انهي عمل تي رهنداسين محنت ڪريو ۽ بچت ڪريو.

30 ڪلاڪ ڪم ڪري تقريباً 190,000 ڊالر پيدا ڪيا ويا ۽ اٺائي جي

ڪالمر ۾ ايترو سرمايو جمع ٿي ويو ۽ انڪم ٽيڪس به نه ڏيڻو پيو.

هيٺين ٻن طريقن مان ڪهڙو طريقو گهڻو مشڪل آهي.

1. محنت سان ڪم ڪريو. 50 فيصد جي حساب سان انڪم ٽيڪس ڏيو.

جيڪو ڪجهه بچي ان مان بچت ڪريو ۽ بچت تي 5% جي حساب سان ٽيڪس ڏيو.

2. پنهنجي صلاحيتن ۽ ذهني استعداد ۾ واڌارو ڪريو. مالياتي حسس ڪي وڌايو

۽ پنهنجي دماغي قوتن کي استعمال ۾ آڻي اثاڻ وڌايو.

هاڻي توهان اندازو لڳايو ته اگر نمبر 1 تي متبادل طور هڻو پوي ته 190,000

ڊالر جي بچت جي لاءِ ڪيترا سال ڪپن هان.

هاڻي توهان کي خبر پئجي چڪي هوندي ته جڏهن مان والدين کي ٻارن جي

متعلق ٻڌندو آهيان ”منهنجو ٻار اسڪول ۾ سنو آهي ۽ هن جو تعليمي رڪارڊ بهتر آهي“

ته چو آءٌ خاموشي سان پنهنجو ڪنڌ هلائيندو آهيان. هي ٽيڪ ته آهي پر اهو سڀ ڪجهه

نه آهي. آءٌ ڄاڻان ٿو ته مٿي ذڪر ڪيل حڪمت عملي سادي آهي. انهي مان صرف اها

وضاحت مقصود آهي ته ٿوري کي گهڻو ڪيئن ڪيو ويندو آهي. وري به آءٌ اهو چوندس ته

منهنجي ڪاميابي جو راز مضبوط اقتصادي بنياد آهي. ۽ اها مضبوط اقتصادي تعليم جي

سالن جي محنت آهي. آءٌ چوڻ گهران ٿو ته واضح رهي ته مالياتي ذهانت جون چار

صلاحيتون آهن.

1. مالياتي تعليم. انگن اکرن کي پڙهڻ جي صلاحيت
2. سرمايي ڪاري جي حڪمت عملي. پئسو ٺاهڻ جو علم
3. مارڪيٽ ۾ ضرورت ۽ فراهمي. مثال طور گراهه بيل مارڪيٽ ۾ فون ڪٿي آيو ته ان وقت اها ضرورت هئي ۽ بل گيٽس سافٽ ويئر آندو ته ان وقت جي ضرورت هئي.
- 170 اهڙي طرح 70,000 ڊالر جو گهر 60,000 ڊالر ۾ فروخت ڪيو ويو جنهن جي اصل لاڳت 20,000 ڊالر هئي. هي به مارڪيٽ مان موقعو ملڻ جي هڪ مثال آهي.
4. قانون. حساب ڪتاب، ڪارپوريشن، رياستي يا وفاقي قانون ۽ ظابتن جي آگاهي ضروري آهي آءُ اهو مشورو ڏيندس ته قانون جي دائري ۾ رهي ڪري ڪاروبار ڪريو.
- انهن چئن مهارتن جي تعليم ۽ ڄاڻ تي توهانجي مالي استعداد جي بنياد ٺهي ٿو. جيڪو دولت جي حصول ۾ ڪاميابي جي لاءِ لازم ۽ ملزوم آهي. خواه توهان ننڍا گهر خريد ڪريو يا وڏا فليٽ خريد ڪريو
- ڪمپنيون خريد ڪريو. اسٽاڪ ۾ پئسو لڳايو. ميپوچول فنڊ خريد ڪريو. قيمتي ڌاتو خريد ڪريو. بيس بال ڪارڊ وٺو. مالي ذهانت کانسواءِ توهان لاءِ مال و دولت گڏ ڪرڻ ڏاڍو ڏکيو آهي.
- 1996ع ۾ جائيداد ۾ هڪ دفعو وڌي وڌاڻو آيو ۽ الاهي ماڻهن هن ڪاروبار ۾ شامل ٿي ويا. اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ وڌاڻو آيو. الاهي ماڻهن اوڏانهن رخ ڪيو. ۽ امريڪا جي حالت ستريندي نظر پئي آئي.
- 1996ع ۾ مون وڪرو ڪرڻ شروع ڪيو هاڻي منهنجو رخ ناروي، پيرو، ملائيشيا ۽ فلپائن جي طرف هئو. سرمايي ڪاري تبديل ٿي چڪي هئي. هاڻي مون جائيداد جو ڪم بند ڪر ڇڏيو هئو. هاڻي مان پنهنجي اثاثن جي ڪالڙ ۾ قيمتن جي وڌندڙ رجحان کي ڏسي رهيو آهيان. ۽ شايد سال آخر ۾ ٻيهر وڪرو ڪريان. انهي جو دارو مدار ان ڳالهه تي به هئو ته ڪانگريس ۾ ڪجهه نوان قانون به منظور ٿي وڃن. منهنجو اهو اندازو هئو ته

منهنجي گهرن جو سمورو 40,000 ڊالر جو پرامزري نوٽ نقدي ۾ تبديل ٿي ويندو. ۽ وصولي لاءِ مون پنهنجي اڪائونٽ کي تيار رکيو.

جيڪا ڳالهه مان توهانجي ذهن ۾ وجهڻ چاهيان ٿو. ته سرمايي ڪاري ٿيندي به آهي ۽ نه به ٿيندي آهي. مارڪيٽ ۾ گهٽ وڌ ٿيندو رهندو آهي. ڪڏهن اقتصادي بهتري ايندي آهي ۽ ڪڏهن وري خسارو. زندگي روزانه توهانکي ڪامياب موقع فراهم ڪري ٿي.

هي اسانجي انڌي نظر آهي ته اسان انهي کي سڃاڻي نٿا سگهون. ڪاميابي موجود هوندي آهي ۽ جيئن جيئن زمانو بدلبو آهي نيون نيون ايجادات سامهون اينديون آهن. ايتراڻي موٽا گهڻا هوندا آهن. ۽ انهن مان فائدو ڪندي توهان ۽ پنهنجي خاندان جو مستقبل ايندڙ ڪيترن نسلن تائين محفوظ ڪندا آهيو.

هاڻي وري اهو سوال ٿئي ٿو ته اسان پنهنجي مالي استعداد ۾ ڇو واڌارو ڪيون؟ ۽ هاڻي توهان ٽي هن سوال جو جواب ڏئي سگهو ٿا. آءٌ ڄاڻان ٿو ته آءٌ پنهنجي عمر ۾ ڇو واڌارو ڪريان ٿو ۽ ڇو اهڙي خاصيت جي نشوونما ٿي. خاص توجهه ڏيندو آهيان. ڇاڪاڻ ته مونکي خبر آهي ته ايندڙ دور تبديلين جو دور آهي. آءٌ ماضي کي چڻيڙي رهڻ بجاءِ تبديلي کي ترجيح ڏيندو آهيان. مان ڄاڻان ٿو ته مارڪيٽ ۾ ڇاڙهه ۽ لات ايندي رهي ٿي. آءٌ انهي لاءِ مالي ذهانت وڌائي رهيو آهيان ته جڏهن به مارڪيٽ ۾ تغير رونما ٿيندو ۽ ڪجهه ماڻهون پنهنجي گوڏن ۾ ڪري پوندا ۽ نوڪرين جي خيرات پئندا ۽ جڏهن ته ٻيا ليمو ڪٽي ڪرڻ ۾ لڳا پيا هوندا. ۽ اسان سڀ ڪڏهن ڪڏهن ليمون کان استفادا ڪنداسين. ۽ انهي کي ڪروڙن ۾ بدلائي ڇڏينداسين. هي مالي ذهانت آهي. اڪثر وقتن تي مون کان ليمن جي باري ۾ سوال ڪيو ويندو آهي. ۽ آءٌ چونندو آهيان ته ڪروڙن جو فائدو

آءٌ حقيقي ۽ سڀ واقعات وضاحت سان ان لاءِ ٻڌائي رهيو آهيان ته هنن مثالن مان اهو ثابت ڪرڻ گهران ٿو ته اهو سڀ ڪجهه مشڪل نه آهي، ذاتي طور تي آمدني وڌائڻ جي لاءِ آءٌ ٻه طريقا اختيار ڪندو آهيان.

جائيداد ۽ ملڪا ملڪا اسٽاڪ جا حصول. جائيداد کي آءٌ بنيادي طور استعمال ڪندو آهيان ڏينهن رات منهنجي جائيدادون مونکي ڪيش فلو مهيا ڪري رهيون آهن. ۽ ڪڏهن ڪڏهن ائين به ٿيندو آهي ته ڪا جائيداد الاهي سارو منافعو ڏئي

ويندي آهي. اسٽاڪس ۽ شيئرز کي فوري ڪيش طور استعمال ڪندو آهيان آءٌ ڪڏهن به توهان کي اها صلاح نه ڏيندس ته جيڪو مون ڪيو آهي اهو ۽ ائين توهان ڪريو.

مثال صرف مثال ٿي هوندا آهن. جيڪڏهن موقعا انتهائي پيچيده آهن ۽ سرمائي ڪاري منهنجي سمجهه کان ٻاهر آهي ته آءٌ ان ۾ هٿ نه وجهندو آهيان.

سڌو ۽ سادو حصاب ڪتاب ۽ ڪامن سينس (Commn Sence) هي ٻئي شيون آهن جيڪي پئسو ڪمائڻ جي ڪرنگهي جون هڏيون طور ڪم ڪن ٿيون. هنن مثالن کي جيڪي مٿي ڏنا ويا 5 وڏا سبب آهن جيڪي هيٺ ڏجن ٿا.

1. ماڻهن کي وڌيڪ سرمائي جي تعليم ۽ عام تعليم طرف راغب ڪرڻ.  
2. ماڻهن کي سمجهائڻ ته جيڪڏهن ڄاڻ جي بنياد مستحڪم آهي ته پوءِ ڪا به مشڪل نه آهي.

3. اهو ماڻهن کي ڏيکارڻ ته ڪير به دولت حاصل ڪري سگهي ٿو.

4. ماڻهن کي اهو ٻڌائڻ ته (نصعب العيني) مقصد حاصل ڪرڻ جا لکين طريقا آهن.

5. ماڻهن کي ٻڌائڻ ته هي ڪو "ماڻوڻ نظر" علم يعني فطرت جي خلاف علم نه آهي.

1989ع ۾ آءٌ پورٽ لينڊ اوڀر جي ~~ڪا~~ شاندار علائقي ۾ گهمي ٿري رهيو هوس.

هتي ننڍا ننڍا خوبصورت گهر هئا جيڪي ڏاڍا دلڪش هئا. هي هڪ افسانوي

علائقو آهي. ڪافي سارن گهرن تي "جڳهه وڪري لاءِ خالي آهي" نجا بورڊ لڳل هئا.

ڪاٺ جي مارڪيٽ تمام نازڪ هئي ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ گهڻو تالي جو شڪار هئي.

۽ مالي خساري جو دور هئو. هڪ گهٽي ۾ هڪ اهڙو ئي بورڊ لڳل هئو جيڪو سڀني

کان پراڻو نظر اچي رهيو هئو. هن وقت تائين جيڪي بورڊ مون ڏنا هئا. گهر به ڪافي

پراڻو هئو. هن گهر کان گذرندي هڪ ڏينهن هن گهر جي مالڪ سان ملاقات لاءِ ويس.

هو ڏاڍو پريشان نظر اچي رهيو هئو.

مون هن صاحب کان پڇيو ته توهان هن گهر جي ڇا قيمت گهرو ٿا؟ مالڪ مڙي

مون ڏي ڏٺو ۽ هڪو مسڪرايو، توهان ٻڌايو ڇا ڏيندو. هن چيو. هڪ سال کان آءٌ هن

جي وڪري جو انتظار ڪري رهيو آهيان. هاڻي ڪو به هن کي ڏسڻ به ڪونه ٿو اچي.

"مان هن گهر کي ڏسندس" مون چيو. اڌ ڪلاڪ ۾ هن جيڪا قيمت گهري ان

کان 20,000 ڊالر گهٽ قيمت ۾ هي گهر مون خريد ڪيو.

هي هڪ خوبصورت ننڍو پن ڪمرن وارو گهر هئو. جنهن جي درين ۾ جنجبر بريد جو ڪاٺ لڳل هئو. هن جو رنگ نيرو ۽ گري رنگ جا هاشيه، لڪير و پاتل هيون. هي گهر 1930ع جو ٺهيل هئو.

گهر جي اندر هڪ پٿر سان ٺهيل خوبصورت ڏاڪڻ هئي.

ٻه ڪمرا هئا ۽ ڪرائي تي ڏيڻ جي لاءِ هي گهر مثالي هئو. مون مالڪ کي 5000 ڊالر پيشنگي ادا ڪئي ۽ 65,000 ڊالر جو گهر 45,000 ڊالر ۾ خريد ڪيو. ڳالهه صرف اها هئي ته ڪوبه ماڻهون هن کي خريد ڪرڻ لاءِ تيار نه هئو. هڪ هفتي ۾ مالڪ گهر خالي ڪري ڇڏيو. گهر کان جان ڇڏائي هن سک جو ساهه کنيو. ۽ منهنجي پهرين ڪرائي دار گهر ۾ قلب رکيو جيڪو هڪ مقامي ڪاليج جو پروفيسر هئو.

خريد ۽ فروخت جي ڪاغذات تي خرچ اچڻ کانپوءِ مون کي هر ماه 40 ڊالر جي آمدني شروع ٿي وئي. هي ڪجهه به نه هئي.

هڪ سال جي اندر اوريگون جي مارڪيٽ ۾ آهسته آهسته سڌارو آيو. ڪيليفورنيا جا سرمايي ڪار هاڻي هن طرف اک رکي رهيا هئا. انهن اوريگون ۽ واشنگٽن ۾ دهڙا دهڙا سرمايي ڪاري شروع ڪئي.

مون اهو گهر 95,000 ڊالر ۾ هڪ نوجوان جوڙي کي وڪرو ڪيو.

40,000 ڊالر جي نقد منافعو مون 1031 ٽيڪس تي "التوائي" ايڪسچينج ۾

رکي ڇڏيو يعني اهو پئسو جنهن سان گهر وڪرو ڪيو ويو وري پئي. گهر خريد ڪرڻ

۾ لڳندو ان تي انڪم ۽ پرافيٽ ٽيڪس جي بچت ٿيندي. ۽ آءٌ نئون گهر خريد

ڪرڻ جي تلاش ۾ نڪري پيس. هڪ مهيني جي تلاش کان پوءِ مون 12 فليٽن وارو

گهر خريد ڪيو جيڪو رنٽل پلانٽ بيوٽن اوريگون سان گڏ هئو. هنن جا مالڪ

جرمني ۾ رهندا هئا. انهن کي هن جڳهه جي صحيح قيمت جي خبر نه هئي ۽ هو هن

مان جان ڇڏائڻ جي چڪر ۾ هئا. اهو گهر مون جيڪو 450,000 ڊالر لهندو هئو

صرف 275,000 ڊالر ۾ خريد ڪرڻ لاءِ ٻولي لڳائي ۽ هو 300,000 ڊالر ۾ ڏيڻ تي

راضي ٿي ويا. مون هن گهر کي 2 سال پاڻ وٽ رکيو ۽ 1031 ٽيڪس التوائي

ايڪسچينج ائيروزونا ۾ 30 فليٽن تي مشتمل هڪ عمارت خريد ڪئي. هن عمارت

کي 490,000 ڊالر ۾ وڪرو ڪيو ۽ ائيروزونا جي 30 فليٽن واري عمارت جي قيمت

875,000 ڊالر هئي. ۽ شروع ۾ 225,000 ڊالر ڏيڻا هئا. هن فليٽن مان منهنجي آمدني 5000 ڊالر شروع ٿي وئي.

وري ايروڙونا مارڪيٽ به مٿي چڙهڻ لڳي 1996ع ۾ هن جائيداد کي خريد ڪرڻ لاءِ ڪلوروا جي هڪ سرمايي ڪار 1200,000 لک ڊالر جي پيشڪش ڪئي. اسان زال ۽ مڙس انتظار ڪيو ۽ ڪانگريس جي حڪومت ۾ ٽيڪس جي ردو بدل ۾ شايد 15% کان 20% منافع جي اميد هئي. علاوه ته 5000 ماها نا. هڪ سني آمدني هئي.

هن مثال مان اهو ظاهر ٿيو ته ننڍي رقم ڪيئن وڏي رقم ۾ تبديل ٿئي ٿي. ۽ مسئلو اهو ئي آهي. مالياتي رپورٽن کي سمجهڻ. سرمايي ڪاري جي حڪمت عملي، مارڪيٽ جو رجحان جي ڄاڻ. قانون کان واقفيت. جيڪڏهن انهن شين جي ڄاڻ نه آهي ته ماڻهون ضرور پراڻا طور طريقا اپنائيندا. يعني خطرو نه کڻو مختلف رستو ڳوليو ۽ مستحڪم جائيداد خريد ڪريو. پر اهڙي جائيداد عام طور تي مهنگي هوندي آهي. ۽ منافع جي شرح تمام گهٽ.

عام طور تي وڏا وڏا پراپرٽي ڊيلر اهڙين جائيدادن ۾ هٿ نه وجهندا آهن. ڇاڪاڻ ته انهن کي علم هوندو آهي ته هيڏي ساري محنت کانپوءِ ڪجهه حاصل نه ٿيڻو آهي نه ئي سرمايي ڪار کي فائدو ٿيندو. ۽ هي هڪ دانشمندانه حڪمت عملي آهي.

عام طور تي منافع بخش سودا نوڻ سرمايي ڪارن جي هٿ نه چڙهندا آهن. هي انهن امير جي حصي ۾ ايندا آهن جيڪي وڌيڪ امير ٿيڻ جي خواهش ۾ هوندا آهن. ۽ هن کان پوري طرح واقف هوندا آهن. عام طور تي ڪاروباري ماڻهون لاءِ قانوني حدبنديون آهن. جائيداد خريد ڪرڻ جون مگر سڀ ڪجهه هلي ويندو آهي.

جيئن جيئن آءُ ڪاروباري ۽ تجربي ڪار ٿيندو ٿو وڃان، وڌيڪ فائدي مند سودا منهنجي سامهون ايندا ٿا رهن. پنهنجي مالي صلاحيتن ۽ موقع پرستي جي افزائش کي زندگي ۾ پالڻ جو مطلب اهو آهي ته گڏوگڏ اهڙو منافع بخش سودن جو تعداد وڌندو رهي. ۽ اهڙي طرح جيئن جيئن توهان جي ذهانت ۾ ترقي ٿيندي ٿي رهي، توهانجي ڇهين حصن فوري طور تي اندازو ڪري وٺندي آهي ته هي سودو فائدي مند آهي. هي توهانجي ذهانت آهي جيڪا توهان کي آگاهي ڏيندي آهي. يا هڪ وڏي سودي کي پنهنجي فائدي ۾ ڪيئن آڻي سگهجي. جيئن منهنجي ڄاڻ ۾ واڌارو ٿي رهيو آهي. تيئن تيئن ڄاڻ جي مون کي

وڌيڪ ڪوٽ محسوس ٿي رهي آهي ۽ وقت ۽ مناسبيت سان منهنجي تجربي ۽ قابليت ۾ واڌارو ايترو ٿورو هي.

منهنجا ڪجهه دوست احتياط سان خطرن کان بچي ڪري اڳتي وڌڻ جي ڪوشش ڪري رهيا آهن. ۽ پنهنجي شعبي يا پيشي ۾ دل لڳائي محنت ڪندا رهن ٿا. مگر جيتري تائين مالي دانشمندي جو سوال آهي هوانهي کان ميل پري آهن.

منهنجي بنيادي سوچ اها آهي ته پنهنجي اثاثن جي ڪالمر ۾ گهڻي کان گهڻو بچ پوکيتو رهان ۽ اها منهنجي حڪمت عملي به آهي. آءٌ ٿوري کان شروع ڪريان ٿو. بچ پوکيان ٿو ۽ بچ ڦٽي پئڻ کا ٿيندو تاريون ٺاهي هڪ وڻ جي شڪل اختيار ڪري مڪڙيون ٺاهي گل ڪڍي پيدوار ۾ تبديل ٿي وڃي ٿو.

اسان جي حقيقي ڪارپوريشن جيڪا پراپرٽي جي ڪاروبار سان وابستہ آهي انهي وٽ ڪروڙن ڊالر جي جائيداد آهي. هي اسانجي پنهنجي ريت ريس انويسٽمنٽ ٽرسٽ REIT يعني ريعل اسٽيٽ انويسٽمنٽ ٽرسٽ. هن ۾ گهڻي کان گهڻو اثاٽ 5000 ڊالر ۽ 10,000 ڊالر جي ننڍي سرمائي ڪاري کان شروعات ٿي. هن گهڻو پيشگيون، ادڻيگيون ٿيون ۽ قيمتن ۾ واڌارو آيو ٿيڪس جي بچت ٿي ۽ سالن کان انڊر ۽ ٻاهر خريد ۽ فروخت بار بار ٿيندي رهي. ڪارپوريشن جي حصي جي اندر منهنجو ۽ منهنجي گهر واري جو اسٽاڪ جو واپار به آهي جنهن کي اسان ميوجنل فنڊ چئون ٿا. اسان ڇا چند دوست آهن جيڪي اسان جهڙن سرمائي ڪارن سان رابطو رکندا آهن. جن وٽ هر مهيني ڪجهه نه ڪجهه فالتو بچت ٿيندي آهي. جنهن کي هو پني ڪاروبار ۾ لڳائيندا آهن ۽ اسان کي اجازت ڏيندا آهن ته هنن جي سرمائي ڪاري ڪريون ۽ اسان امريڪا ۽ ڪينڊا ۾ اهڙين ڪمپنين ڇا شيئرز خريد ڪندا آهيون جيڪي بلڪل نئون هونديون آهن. اسٽاڪ ايڪسچينج ۾ عوام سان متعارف ٿيڻ واريون هونديون آهن. انهن ڪمپنين کي پرخطرہ سمجهيو ويندو آهي ۽ پئسي ٻڌڻ جو انديشو هوندو آهي. جلد پئسو ڪماڻ جو هڪ مثال اهو آهي ته ان کان پهريان ته هي ڪمپني عوام ۾ متعارف ٿئي، ان کان هڪ لک شيئرز 25 % جي حساب سان خريد ڪريو. جڏهن ڇهه مهينا گذرندا آهن هي ڪمپني اسٽاڪ ايڪسچينج جي لسٽ تي ايندي آهي. ته هن جو هڪ شيئرز جي قيمت 2 ڊالر جي ماليت جي هوندي آهي. اگر ڪمپني کي سٺي طريقي سان هلايو وڃي ته شيئرز وڌي ويندا آهن. جيڪڏهن ڪمپني کي سٺي طريقي سان هلايو وڃي ته قيمتون وڌنديون رهن ٿيون ۽

استاڪ جي قيمت ٿي سگهي ٿو ته 20 ڊالر تائين وڌي وينديون آهن. ۽ سال جي اندر اندر اسانجي 25,000 ڊالر جي سرمايي ڪاري هڪ ملين ڊالر تائين پهچي وڃي ٿي.

اگر توهان ڄاڻو ٿا ته توهان ڇا ڪري رهيا آهيو ته هي ڇو هرگز نه آهي. ڇو اها هوندي آهي جڏهن توهان بغير سوچي سمجهي ڪنهن سان سودي ۾ بيٺو وڃايو. هر هڪ ڪم ڪرڻ جو هڪ ڍنگ هوندو آهي. اگر توهان ۾ صلاحيت آهي، دانائي آهي ۽ وڏي ڳالهه ته هن راند سان دلچسپي آهي ته توهان خطرات جي نسبت کي گهٽ کان گهٽ ناموافق حالت کي پنهنجي فائدي ۾ بدلائي سگهو ٿا. خطرو هر جڳهه تي آهي. خطرن سان منهن ڏيڻ لاءِ مالياتي سوچه بوجه ضروري آهي. ڇاڪاڻ ته هڪ شي جيڪا ڪنهن شخص لاءِ خطرناڪ آهي اها ڪنهن ٻئي لاءِ فائدي مند به ٿي سگهي ٿي. هي هڪ بنيادي سبب آهي جنهن لاءِ ٽي ٻار ٻار ماڻهن تي زور وجهندو آهيان ۽ انهن جي حوصله افزائي ڪندو آهيان ته استاڪ، جائيداد، ۽ ٻين شين ۾ سرمايي ڪاري ڪرڻ کان پهريان پنهنجي مالي تعليم تي توجه ڏين. ۽ انهيءَ يعني مالي تعليم تي سرمايي ڪاري ڪن. جيترا هوشيار توهان هوندا ايتري ئي بهتر طريقي سان توهان غير مساند يعني يگٽريل خطري وارن حالتن کي فائدي مند بنائي سگهندو.

جنهن قسم جي استاڪ ۾ آءٌ سرمايو لڳايان ٿو هو اڪثر ماڻهن لاءِ انتهائي خطرناڪ آهي. ۽ آءٌ انهن کي اهڙي قسم جو عمل ڪرڻ جو مشورو نه ٿو ڏيان. آءٌ اهڙي قسم جو ڪيل راند 1979ع کان ڪڍندو ٿو اڃان. ۽ مون ان ۾ گهڻو ڪجهه وڃايو آهي. جيڪڏهن وري توهان ان ڳالهه کي پڙهو ته اهڙي سرمايي ڪاري اڪثر ماڻهن لاءِ خطري کان ڪالي نه آهي. ته توهان پنهنجي زندگي لاءِ ٿي سگهي ٿو ته ڪو اهڙو رستو ڳوليو جيڪو 25,000 ڊالر جي سرمايي ڪاري سان سال ۾ هڪ ملين ڊالر ٺاهڻ جي صلاحيت توهان جي نظر ۾ هڪ ننڍڙو خطرو هجي.

آءٌ جيڪو ڪجهه لکيو آهي ضروري ناهي ته توهان ائين ڪريو هي سڀ مثال آهن سمجهائي ڏين لاءِ. حڪمت عملي جي مجموعي توازن ۾ جيڪو ڪجهه آءٌ ڪندو آيو آهيان اهو اتي ۾ لوڻ جي برابر آهي. هڪ عام امريڪي شهري لاءِ 100,000 ڊالر سالانہ آمدني ڪوبه مسئلو نه آهي.

مارڪيٽ کي مد نظر رکندي توهانجي هوشمند بل بوتي تي پنجن کان 10 سالن ايتري آمدني ممڪن آهي اگر پنهنجي خرچن کي قابو ۾ رکو ته 100,000 ڊالر ساليانا



اضافي آمدني دل کي خوش ڪري ڇڏڻ ۽ محنت جي ڦل لاءِ ڪافي آهي. جڏهن ته هن ۾ ڪنهن به مشقت ۽ محنت جو تعلق بلڪل نه آهي. نه ئي نوڪريءَ جو. توهان ڪم ڪريو يا گهر ويٺا هجو توهان حڪومت جي ٽيڪس جي نظام کي پنهنجي فائدي ۾ استعمال ڪري سگهو ٿا بچاءُ ان جي ته ان کي پنهنجي پر خلاف ڪيو.

منهنجي پنهنجي ذاتي دلچسپي جائيداد سان آهي ۽ مونکي هن سان عشق آهي ڇو ته هن ۾ استحڪام آهي ۽ هي سست وڌندڙ آهي. ۽ هن کي مضبوط کان مضبوط ته بنائيندو آهيان. ڪيش فلوهر وقت متوقع آهي ۽ جيڪڏهن هن جي مناسب سارسنيال ڪئي وڃي ته قيمت ۾ ٻيڻ ٿيڻ جو وڏو ڌوڏو ٿي وڃي ٿو. هن سان اهڙو فائدو ٿئي ٿو ته هن مضبوط بنيادن جي سهاري اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ ڪاروباري خطرن سان منهن ڏئي سگهان ٿو. هتي مونکي وڌيڪ آمدني ٿئي ٿي ته هن تي مان گين ٽيڪس ادا ڪري بچت مان وري جائيداد خريد ڪندو آهيان اهڙي طريقي سان آءٌ اثاثن جي خاني ۾ ڪجهه اڪر وڌيڪ گڏ ڪندو آهيان.

جائيداد جي باري ۾ آخر آءٌ اهو چوندس: ”تعام دنيا گهمي چڪو آهيان ۽ هر جڳهه تي مون سرمايي ڪاري تي روز ڏنو آهي.“ هر شهر ۾ مون اها ڳالهه ٻڌي ته سستي جائيداد جو ملڻ مشڪل آهي. ”منهنجو تجربو هن کان مختلف آهي. نيويارڪ هجي يا ٽوڪيو ايتري تائين جو توهان پنهنجي اردگرد غور سان ڏسندا ته بهترين سودا وڪريل پيا آهن. جيڪي توهانجي توجهه جا طالب آهن. انهن تي اڪثر ماڻهن جي نظر نه پوندي آهي

سنگاپور جتي اڄ ڪلھ قيمتون آسمان سان ڳالهين ڪري رهيون آهن. شهر کان ٿوري فاصلي تي نهايت فائدي وارا سودا موجود آهن. ته جيئن جڏهن آءٌ ڪنهن کي اهو چوندي ٻڌندو آهيان ”هتي ائين ڪرڻ ممڪن نه آهي“ ته مان انهن کي ياد ڏياريندو آهيان ته ان جي بچاءُ انهن کي ائين چوڻ گهرجي. مونکي خبر ناهي ته هن کي هتي ڪيئن ڪرڻ گهرجي..... اڄ تائين؟

سٺا موقعا توهانجي اکين کي ڏسڻ ۾ ڪونه ايندا آهن انهن کي ذهن جي نظر سان ڏسڻ جي ضرورت آهي.

اڪثر ماڻهون دولت مند ٿيڻ پراڻهي ڪري ناڪام ٿيندا آهن ڇو ته انهن ۾ ماليات جي مناسب تربيت جي کوٽ آهي. موقعا انهن جي اکين جي سامهون هوندا آهن. مگر انهن کي ڏسڻ ۾ ڪجهه به نه ايندو آهي.

اڪثر مونڪان پڇيو ويندو آهي ته آءٌ ڪيئن ابتدا ڪريان؟

پوئين سبقن ۾ مون انهن ڏهن اقدام جو ذڪر ڪيو، جنهن تي هلي ڪري مون اقتصادي خودمختياري حاصل ڪئي. ڪم سان گڏوگڏ تفريح به ضروري آهي. هي محض هڪ راند آهي. جنهن ۾ کٽڻ ۽ هارائڻ به شامل آهي. انهي کي هلڪي ڦلڪي انداز ۾ وٺو. اڪثر ماڻهون ان لاءِ کٽڻ کان محروم رهندا آهن ته هارائڻ جي خطرو هر وقت انهن جي سر تي سوار هوندو آهي.

ان لاءِ آءٌ اسڪول جي تعليم کي بي مقصد ڪرار ڏنو، اسڪول ۾ اسانکي سيکاريو ويندو آهي ته غلطيون ڪرڻ بروفعل آهي جيڪڏهن اسان غلطيون ڪندا آهيون ته اسانکي سزا ملندي آهي.

اگر توهان انساني ڪارڪردگي کي غور سان ڏسندو ته سڪڻ جي لاءِ غلطين جو ٿيڻ لازمي امر آهي. جيئن ننڍو ٻار پنڌ ڪرڻ مهل ڪرندو رهندو آهي. سائيڪل سڪڻ مهل ڪرندو آهي يا پيون اهڙيون غلطيون جيڪي فطري طور سرزد ٿين ٿيون. جيڪڏهن غلطين کان بچبو ته سائيڪل هلائڻ ڪڏهن به ڪانه ايندي. اڄ به منهنجي گوڏن تي زخمو جا نشان آهن. ۽ هاڻي آءٌ پاڻساني سائيڪل هلائي سگهان ٿو. اهڙي طرح امير ٿيڻ به هڪ ڏکيو عمل آهي جيڪو پاڻهي پاڻهي ان منزل تي نٿو پهچائي پر سکيا ۽ ڪڙي سکيا جي ضرورت هوندي آهي. ان جي برعڪس ڪافي ماڻهون غربت جي چڪي ۾ ان لاءِ پيسا رهندا آهن ته هو خطرات کي منهن ڏيڻ کان ڪترائيندا آهن. ۽ کٽڻ وارا عادي ماڻهون هارجڻ کان ڪڏهن به ڪونه گهٽائيندا آهن پر هارجڻ وارا ماڻهون هارجڻ کان ڊڄندا آهن. ناڪامي ڪاميابي جي راهه ۾ هڪ اسپيڊ بريڪر آهي جيڪي انهي کان بچڻ جي ڪوشش ڪندا آهن، انهن اڳيان وقت جون راهون محدود ٿي وينديون آهن.

آءٌ روبيه پئسي کي ٽينس جي راند وانگر ڪيڏندو آهيان. آءٌ زور شور سان ڪيڏندو آهيان. غلطيون ڪندو آهيان ۽ انهن جي اصلاح ڪندو آهيان ۽ رفتہ رفتہ منهنجو ڪيڏڻ جو انداز بهتر ٿي ويندو آهي. اگر آءٌ هارايان ٿو ته "Net" نيٽ جي ويجهو وڃي پنهنجي

مخالف رانديگر سان گرم جوشيءَ سان هٿ ملائيندو آهيان. مسڪرائيندو آهيان ۽ چوندو آهيان ته اڳتي هفتي وري ملنداسين.

خريدارن جا مارڪيٽ ۾ مختلف قسم ٿين ٿا. انهن مان ڪجهه هيٺ ڏجن ٿا.

1. پهريون قسم انهن ماڻهن جو هوندو آهي جيڪي پوري جو پورو يونٽ Unit خريد ڪري ڇڏيندا آهن ۽ هو ڪنهن پراپرٽي ڪمپني جي منتظم سان رابطو ڪندا آهن يا اسٽاڪ بروڪر يا مالياتي مشير سان رابطو ڪندا آهن جيئن ميوجيٽل فنڊ اسٽاڪ يا پاڻونڊ. سرمايي ڪاري جو هي سادو سٺو ۽ صاف سٺو طريقو آهي. ان جي مثال آهي ته ڪوئي دوڪاندار ڪمپيوٽر جي خريداري جي لاءِ ڪمپيوٽر جي اسٽور ۾ وڃي اتي شيلف ۾ رکيل ڪمپيوٽر اڇانڪ خريد ڪندو آهي.

2. ٻي قسم جا ماڻهن جيڪي سرمايي ڪاري جا موقع تخليق ڪندا آهن. هي ماڻهن سودي کي ٿورو ٿورو ڪري گڏ ڪندا آهن. جيئن ڪجهه ماڻهن ڪمپيوٽر جا مختلف حصا الڳ الڳ ڪري هڪ جاءِ تي گڏ ڪندا آهن ۽ انهن کي پاڻ ۾ جوڙي هڪ مڪمل ڪمپيوٽر تخليق ڪندا آهن.

هي ائين آهي جيئن ڪسٽمائيزيشن "Costomisation" جڏهن ڪنهن شي کي گراهڪ جي مرضي مطابق تيار ڪيو وڃي.

مونکي ڪمپيوٽر تيار ڪرڻ جي ABC به نه ايندي آهي. جڏهن ته مونکي موقع گڏ ڪرڻ جو فن ايندو آهي. يا انهن ماڻهن کي سڃاڻيندو آهيان جيڪي ائين ڪندا آهن. ٻئي قسم جا سرمايي ڪار دراصل پيشه ور سرمايي ڪار هوندا آهن. ڪڏهن ڪڏهن هنن ننڍن حصن کي گڏ ڪرڻ ۾ سال لڳي ويندا آهن. ۽ ڪڏهن ائين به ٿيندو آهي ته سڀ جزا پيميسر نه هوندا آهن.

يا ميسر نه ٿي سگهندا آهن. منهنجو امير پيءُ اهڙي قسم جي سرمايي ڪاري جي ترغيب ڏيندو هو. ۽ انهن مختلف حصن کي گڏ ڪرڻ جي باري ۾ ڄاڻ جو هجڻ ضروري آهي. ڇو ته ان ۾ وڏيون وڏيون ڪاميابيون نصيب ٿينديون آهن ۽ اهڙي طرح اگر حالات سازگار نه هجن ته وڏا وڏا نقصان ٿي پوندا آهن.

جيڪڏهن توهان ٻئي نمبر جا سرمايي ڪار ٿيڻ چاهيو ٿا ته پوءِ توهانکي ٽن صلاحيتن ۾ واڌارو ڪرڻو پوندو ۽ هي مالياتي ذهنيٽ جي ارتقا جي لاءِ حاصل ڪيل معلومات کان علاوه آهن.

1. اهڙو موقعو ڪئين تلاش ڪجي جنهن تي ڪنهن ٻئي جي نظر نه پئي هجي. جڏهن ته پيا ماڻهون ڏسندي به نٿا ڏسي سگهن. ان کي، توهان کي ذهن جي اک سان ڏسڻو پوندو. مثال طور هڪ دوست بوسيده بدبوڌار پراڻو گهر خريد ڪيو. ان کي ڏسي ڪري ڪراهن اچي ويندي. هر هڪ ماڻهون انهي تجسس ۾ هئو ته هن ائين چو ڪيو. هاڻي جيڪي ڪجهه ڏٺو ۽ اسان نه ڏٺو ته هن گهر سان گڏو گڏ چار خالي پلاٽ پيل هئا. اها انفرميشن هن رجسٽري جي دفتر کان حاصل ڪئي. گهر جو قبضو حاصل ڪرڻ کان فوري طور هن انهي کي ڊهرائي پٽ ڪرائي ڇڏيو. ۽ پروارا پلاٽ خريد ڪيا. هاڻي پنجن پلاٽن کي هڪ بلڊر کي ٽيڻ تي وڪڻي ڇڏيو. هن مهينن جي هن ڪم جي بدلي هن کي 75,000 ڊالر بچت ٿي. پيشڪ اهو ايترو پئسو نه آهي مگر پگهار کان بحرال سنو ۽ گهڻو آهي ۽ ائين جيئن هن همراه ڪيو ڪجهه مشڪل آهي.

2. پئسو ڪيئن گڏ ڪيو وڃي. عام ماڻهون انهي مقصد لاءِ بينڪ جو رخ ڪندا آهن. يعني قسم جو سرمايي ڪار رقم گڏ ڪرڻ جي هن فن کان بخوبي واقف هوندا آهن. ۽ ڪوڙ سارا طريقا آهن جن سان بينڪ ۾ وڃڻ کانسواءِ پئسو جو حصول ممڪن آهي. شروع شروع ۾ مون اهڙن گهرن کي خريد ڪرڻ جي ترجيح ڏني جيڪي بينڪ وٽ گروي هئا. گهر حاصل ڪرڻ کان علاوه وقت تي پئسو گڏ ڪرڻ جي صلاحيت انمول آهي.

اڪثر آءُ ماڻهن کي چوندي ٻڌندو آهيان ”بينڪ قرض ڏيڻ لاءِ تيار نه آهي“ يا مون وٽ ايترا پئسو نه آهن جو مان هن کي خريد ڪري سگهان، پر جيڪڏهن توهان ٻئي قسم جا سرمايي ڪار ٿيڻ چاهيو ٿا ته توهان کي اهڙي قسم جي طريقا ڪار سگهو پوندو جيڪو ٻين جي راه ۾ رڪاوٽ ٿئي ٿو. ٻين لفظن ۾ پئسي جي گهٽتائي جي ڪري اڪثر ماڻهون سودو ڪرڻ جي قابل نه هوندا آهن. اگر توهان هن رڪاوٽ کان چوٽڪارو حاصل ڪري سگهو ٿا ته پوءِ توهان گهڻن ٻين کان ڪروڙ روپيه وڌيڪ ٺاهي سگهندو. اهي ماڻهون جيڪي اهو فن نه ڄاڻندا آهن. لاتعداد دفعا مون گهر خريد ڪيا، فليٽ ۽ اسٽاڪ خريد ڪيا آهن. جڏهن ته بينڪ ۾ منهنجي نالي تي هڪڙي دمڙي به ناهي. هڪ دفعي مون هڪ بلڊنگ 1200,000 ڊالرن لک ڊالر ۾ خريد ڪئي هن تي مون Trying it up ٽرائينگ اٽ اپ جي معاهدي تحت خريد ڪيو. حڪومتي ڪاغذات تي تحريري طور باقاعده سودو ٿيو. جنهن ۾ خريدار ۽ وڪرو ڪندڙ ۾ صحيح ٿيون. 100,000 ڊالر هيڏانهن هوڏانهن کان گڏ ڪري ادا ڪيا بقيه رقم 90 ڏينهن ۾ ادا ڪرڻي هئي. مون ائين چو ڪيو؟

مونڪي اندازو هئو ته هن جائيداد جي مارڪيٽ ويليو گهٽ ۾ گهٽ 2 ملين ڊالر هئي يعني 20 لک ڊالر. مون پئسا اوتارا ورتا. ٿيو ائين ته جنهن شخص مون کي 100,000 ڊالر ڏنا انهي ماڻهون وڌيڪ 50,000 ڊالر انهي لاءِ وڌيڪ ڏنا ته آءٌ خريدار ڳولهيان يعني هن ماڻهون منهنجي جڳهه سنڀالي ورتي ۽ آءٌ اتان نڪري پيس. هن ڪم ۾ منهنجا 3 ڏينهن لڳا ۽ خريدار مليو ۽ مسئلو حل ٿيو.

هتي وري به اها ڳالهه ثابت ٿي ته توهان جو علم ۽ ذهانت خريداري کان وڌيڪ اهم آهن. سرمايي ڪاري خريداري ناهي، هي ڄاڻڻ ۽ سڃاڻڻ جو فن آهي.

3. تيز ترين ۽ ذهين ماڻهن کي ملازمت ڏيڻ. باصلاحيت ماڻهن کي پنهنجي مفاد ۾ ڪم ڪرائڻ ۽ انهن کي گڏ ڪرڻ هتي قسم جي سرمايي ڪاري لاءِ تمام اهم آهي. اگر توهان ائين نٿا ڪري سگهو ته پوءِ توهان کي پهرين نمبر جي سرمايي ڪاري جي صلاح ڏجي ٿي. مالياتي بصارت توهان جي سڀ کان وڏي دولت آهي ۽ انهي کان لاءِ علم رهڻ سنگين خطرن جي مطابق آهي.

خطره هر جڳهه موجود آهن انهن کان بچڻ بجاءِ انهن سان منهن ڏيڻ سکو.

## سکڻ جي لاءِ ڪم ڪريو، ڪمائي جي حصول جي لاءِ ڪم نه ڪريو

1995ع ۾ سنگاپور ۾ هڪ اخبار وارن منهنجو انٽرويو ورتو. ۽ هڪ جوان ۽ خوبصورت رپورٽر چوڪري پوري وقت تي هڪ شاندار هوٽل جي لائونجر ۾ هتي ۽ فوري طور ڳالهه ٻولهه جو آغاز شروع ٿيو. اسان ٻئي لائونجر ۾ آرام سان ڪافي پي رهيا هئاسين. ۽ منهنجي سنگاپور ۾ آمدني جي پٺيان مقصد تي پڇندي رهي.

مونکي زڪ زگلر سان گڏ تقرير ڪرڻي هئي. هن کي "دلچسپي" Motivation تي اظهار خيال ڪرڻو هئو. ۽ مونکي دي سيڪريٽس آف رچ "The Secrets of the Rich" يعني اميرن جا راز، تي ڳالهائڻو هئو.

هن چيو هڪ ڏينهن آءٌ تو جهڙي "بيست سيلر" ليکڪا يعني (سڀ کان وڌيڪ وڪرو ٿيندڙ مصنف) يا ليکڪ ۽ منهنجون ڪتاب به تنهنجي ڪتابن وانگر بيست سيلنگ ڪتاب هوندا. هن چيو. مون هن جا ڪجهه مضمون پڙهيا هئا جيڪي هن انهيءَ اخبار لاءِ لکيا هئا ۽ آءٌ انهن مان متاثر هئس.

هن جي لکڻ جو سليقو ڪافي جاندار ۽ سٺو سنئون هئو ۽ پڙهندڙن جي دلچسپي کي اپارڻ وارو هئو. "تنهنجو لکڻ جو انداز سٺو آهي" مون جواب ڏنو. خواب جي تعبير ٿيڻ ۾ توکي ڪهڙي رڪاوٽ آهي.

منهنجي سڄي ڪم جو ڪوبه نتيجو ظاهر نٿو ٿئي. هن آمستگي سان چيو. سڀ ماڻهون منهنجي ناولن جي تعريف ڪندا آهن پر ٿيندو ڪجهه ڪونهي يعني آمدني نه ٿيندي آهي. ۽ آءٌ اخبار جي نوڪري ڪرڻ تي مجبور آهيان. هن سان گهٽ ۾ گهٽ واجبات جي ادائينگي تر ٿي ويندي آهي، ڇا توهان مونکي مشورو ڏيندا.

بلڪل مون خوش دلي سان چيو. منهنجي هڪ دوست جو هتي سنگاپور ۾ اسڪول آهي جتي هو سيلز مين شپ جي تربيت ڏيندو آهي. هو تربيتي ڪورس منعقد ڪرائيندو آهي جتي سنگاپور جي انتهائي وڏيون ڪارپوريشنن جي ماڻهن کي سيلز مين

شب جي ثريبت ڏني ويندي آهي. منهنجو خيال آهي ته توهان به ڪنهن ڪورس ۾ شامل ٿي وڃو. ته ڪيريئر ٺاهڻ ۾ توهان کي خاصي مدد ملندي.

اهو ٻڌي هوءَ پريشان ٿي ٿي چوڻ لڳي ته توهان مون کي هي مشورو ڏئي رهيا آهيو ته پنهنجي ڪتابن جي وڪري وڌائڻ لاءِ ڪورس ڪيان؟

مون هاڻوڪا ۾ ڪنڌ لوڏيو.

توهان شايد سنجيده ناهيو؟

مون هاڻوڪا ۾ ڪنڌ هلايو. ۽ چيو ته هن ۾ برائي ڪهڙي آهي. مون پڇيو. هن

کي منهنجي ڳالهه بري لڳي هئي. ۽ آءٌ افسوس ڪري رهيو هوس. ته مان اها ڳالهه زبان تي

چو آندي. ۽ پنهنجي هن مشوري جي بجاءِ لاءِ مناسب لفظ ڳولي رهيو هوس ته هن ڳالهائين ته

مون انگلش لٽريچر ۾ M.A ڪيو آهي. مان ڪنهن اسڪول وڃي وڪري ڪرڻ جو فن

چو سڪان؟ ۽ آءٌ هڪ پيشور مصنف آهيان، اسڪول ۾ وڃي مون انهيءَ پيشي جي تعليم

حاصل ڪئي آهي. ۽ منهنجي لاءِ هڪ سيلز وومن ٿيڻ ضروري ناهي. ۽ مون کي اهڙن ماڻهن

کان نفرت آهي. هو دولت جي پٺيان ڊوڙندا آهن. توهان مون کي ٻڌايو ته منهنجو سيلز وومن

ٿيڻ چو ضروري آهي؟ هاڻي هوءَ جلدي جلدي ڪاغذ کي بيبڪ ۾ زور سان وجهي وڃڻ جي

تياري ڪري رهي هئي. انٽرويو ختم ٿي چڪو هو ميز تي منهنجي هڪ پراڻي بيسٽ

سيلنگ جو ڪتاب پيو هئو. مون اهو ڏسي ڪنيو ۽ ڪاغذات جيڪي هن انٽرويو دوران

لکيا هئا. ڇا تون هي ڏسي رهي آهين؟ مون انهن ڪاغذن جي باري ۾ اشارو ڪيو.

جڏهن هن جي نظر پنهنجي لکيل نوٽس تي پئي ته هوءَ بدحواس ٿي وئي ۽ چيو ڇا؟

مون ٻيهر وري ڪاغذن ڏانهن اشارو ڪيو. هن پنهنجي پيڊ تي لکيو هئو. رابرٽ

ڪيو ساڪي سڀ کان وڌيڪ وڪرو ٿيندڙ ڪتابن جو مصنف. ۽ هتي لکيل هئو سڀ

کان وڌيڪ ڪتابن جو مصنف. اهو نه لکيل هئو ته بهترين مصنف. هن جون اکيون کلي

ويون ۽ تارا ڦرڻ لڳا.

مان هڪ عام مصنف آهيان ۽ تون سڀ کان عظيم مصنفه. فرق صرف ايترو

آهي ته مون سيلز اسڪول ۾ تعليم حاصل ڪئي آهي ۽ تو وٽ ماسٽرز ڊگري آهي.

جيڪڏهن ٻنهي کي ملائبو ته هڪ گهڻو وڪرو ٿيندڙ ڪتابن جو مصنف ۽ هڪ بهترين

مصنفه جنم وٺن ٿا. هاڻي ڪاوڙ هن جي اکين مان نه ٿي نڪتي. هن چيو ته آءٌ پاڻ کي

ڪڏهن به ايترو نه ڪيرائيندس ته ڪتابن جي سيل وڌائڻ لاءِ طريقا سکيا وڃن. توهان

جهڙن ماڻهن کي لکڻ سان مطلب نه هئڻ گهرجي. جڏهن ته آءٌ هڪ پيشور مصنفه آهيان. ۽ تون هڪ نيلز مين آهين. هي مناسب ناهي. هن پنهنجا باقي نوٽس گڏ ڪيا ۽ وڌن وڌن شيشن جي دروازن مان سنگاپور جي گهميل صبح ۾ نڪري گهر ٿي وئي. جڏهن ته صبح جو اخبار ۾ منهنجي باري ۾ هڪ سٺو مضمون لکيو. دنيا چست ۽ چالاڪ، ذهين پڙهيل لکيل ۽ باوصف ماڻهن سان ڀري پئي آهي. اسان روزانه انهن سان ملون ٿا اهي اسانجي چوگرد آهن.

ڪجهه ڏينهن پهريان منهنجي گاڏي ۾ خرابي واقع ٿي پئي. آءٌ هڪ وڏي گيراج ۾ داخل ٿيس ۽ اتي هڪ نوجوان مستري چند منٽن ۾ انهي کي درست ڪيو. صرف انجڻ جي آواز ٻڌي هن خرابيءَ جو اندازو لڳايو مان حيران رهجي ويس. پر ڏک اهو آهي ته هڪ عظيم مهارت ڪاميابيءَ لاءِ ڪافي ناهي. مونکي بار بار خير انگي ٿيندي آهي ته اهي ماڻهن جن کي گهٽ مهارت هوندي آهي وڌيڪ پئسو ڪمائيندا آهن. اڳتي ڏينهن مونکي ڄاڻڻ جو اتفاق ٿيو 5% کان به گهٽ ماڻهن امريڪي 100,000 ڊالر ساليانا ڪمائيندا آهن. آءٌ انهن ماڻهن سان به مليو آهيان جيڪي بي تهاسا ذهين ۽ پڙهيل لکيل آهن جيڪي 20,000 ڊالر سالانه کان به گهٽ ڪمائي ڪندا آهن.

هڪ ڪاروباري ڪنسلٽنٽ جيڪو ميڊيڪل جي ڪاروبار سان لاڳاپيل هئو، ان مونکي ٻڌايو ته ڪوڙ سارا ڊاڪٽر، ڏندن جا ماهر، ۽ فارماسسٽ تنگ دستيءَ جا شڪار آهن. منهنجو اهو خيال آهي ته جيئن ئي هنن کي ڊگري ملي وئي ته دولت انهن تي برسات جي بوندن وانگر ڪرندي. انهي تاجر مونکي ٻڌايو ته ”هو دولت جي دروازي کان صرف هڪ قدم پوئتي آهن ۽ اها آهي مالياتي ذهانت“.

هن فقري جو مطلب آهي ته اڪثر ماڻهن کي هڪ ٻي مهارت سکڻي آهي. ۽ انهي تي عبور حاصل ڪرڻو آهي. ۽ انهن جي آمدني ۾ غير معمولي واڌارو ٿيندو. پئسن جي معاملي ۾ گهڻن ماڻهن کي صرف هڪ شي معلوم آهي. اها آهي ”جيتري محنت ڪندڻو اوترو ڪمائيندو“.

جيئن آءٌ اڳي ٻڌائي آيو آهيان مالياتي ذهانت حساب ڪتاب، سرمايي، ڪاري مارڪيٽنگ ۽ قانون جي مرڪب جو نالو آهي. انهن چئن خاصيتن کي گڏ ڪرڻ سان پئسو ڪمائڻ آسان آهي.



هنن وصفن جي زنده مثال اخبار جي اها نوجوان صحافن هئي. اگر محنت، سيلز مين شپ جي تربيت حاصل ڪري وٺي ها ته هن جي آمدني ڏينهن ۾ ٻيڻي ٿي وڃي ها. اگر مان هن جي جڳهه تي هجان ها ته مشهوري يعني اشتهار، ڪاپي رائٽس ۽ سيلز جي تربيت وٺان ها. ۽ ان کانپوءِ اخبار جي هن دفتر ۾ ڪم ڪرڻ جي بجاءِ هڪ ايڊورٽائيزنگ ڪمپني ۾ ملازمت ڪريان ها. آمدني گهٽ هجي ها پر هن عمل کي شارٽ ڪٽس Short Cuts کي اپنائڻ جا حربا اچي وڃن ها جيڪي هڪ ڪامياب مشهوري يا اشتهارن جي حصول لاءِ ضروري آهن. ان کان علاوه ڪجهه وقت هن کي پنهنجي تعلقات جي فروغ ڏيڻ تي به ڏيڻ گهرجن ڇو ته پبلڪ رليشن بذات خود هڪ آرٽ آهي ڇو ته ان طرح سان مشهوري ۾ پئسن نه ٿا لڳن ۽ لکن ڪروڙن جي آمدني ٿي ويندي آهي. ان کانپوءِ رات جو يا هفته جو هوءَ پنهنجا ناول لکي ها ۽ جڏهن اهي ڇپجن ها ته پوءِ انهن کي بهتر طريقي سان فروخت ڪري سگهي ٿي. ۽ هڪ ڏينهن هوءَ سڀ کان وڌيڪ وڪامندڙ مصنفه ٿي وڃي ها.

جڏهن مون سڀ کان پهرين ڪتاب ”اگر توهان آمير ٿيڻ چاهيو ٿا ۽ خوش رهڻ گهرو ٿا ته اسڪول وڃڻ بند ڪريو“ ته هڪ ڇپائي واري مون کي صلاح ڏني ته هن ڪتاب جو نالو بدلائي هي نالو رکو ”تعليم جي ماليات Economics of Education انهي تي مون ناشر کي ٻڌايو ته هي نالو رکڻ کانپوءِ منهنجي ڪتاب جون صرف ٻه جلدون هلي سگهنديون. هڪ منهنجي گهر وارا خريد ڪندا ٻيو منهنجو بهترين دوست ۽ مسئلو اهو ٿيندو ته اهي مون کي قيمت ڪونه ڏيندا ۽ ڪتاب تحفي ۾ حاصل ڪرڻ چاهيندا. مون هي اخلاق کان وانجهيل نالو انهي ڪري منتخب ڪيو آهي. ته جيئن هي ڪتاب هٿون هٿ وڪرو ٿي وڃي. آءٌ ذاتي طرز تي تعليم جو قائل آهيان مگر تعليمي نظام ۾ تراميم جو خواهشمند آهيان. جيڪڏهن منهنجي سوچ مختلف هجي ها ته پوءِ ڇا آءٌ پنهنجي بي سواد تعليمي نظام جي اصلاح تي زور ڏيان ها. مون اهڙو نالو سوچيو ته T.V ۽ ٻين مواصلاتي ذرائع منهنجي جلد از جلد ۽ گهڻي کان گهڻو مشهوري ڏني. آءٌ ڄاڻي وائي تضاد پيدا ڪرڻ گهريو ٿي. ڪافي ماڻهون مون کي اهميت ڏيڻ لاءِ تيار نه هئا. ان جي باوجود منهنجو ڪتاب بي تحاشه فروخت ٿي.

1969ع ۾ جڏهن مون رياست هائي متحده آمريڪا جي مرچنٽ ميرين اڪيڊمي مان گريجوئيشن ڪيو. ته منهنجو تعليم يا فٽه پيءُ ڏاڍو خوش ٿيو هو. اسٽينلرڊ آٽل

ڪمپني مونکي تيل بردار جهازن جي پيڙهي ۾ ملازم رکيو هئو. مون کي ٿرڊ ميت جو عهدو ڏنو ويو هئو. پنهنجي هر جماعتن جي مقابلي ۾ منهنجي پگهار گهٽ هئي. هي ڪاليج مان فارغ ٿيڻ کانپوءِ منهنجي پهرين نوڪري هئي. ان لحاظ کان پگهار خراب نه هئي. مون کي شروع شروع ۾ 40,000 ڊالر ساليانا تي ملازم رکيو ويو. جنهن ۾ اور ٽائيم شامل هئو. ۽ مونکي صرف ست مهينا ڪم ڪرڻو هئو ۽ 5 مهينن جون موڪلون هيون.

اگر آءٌ چاهيان ها ته 5 مهينا موڪلن جي بجاءِ ڪنهن ٻي ڪمپني ۾ ملازمت ڪري پئي سگهيس. ۽ آءٌ ويٽنام تائين وڃڻ جو پابند هئس. ۽ اهڙي طرح منهنجي پگهار ٻيڻي ٿي وڃي ها. ۽ منهنجو ڪيريئر وڌيڪ ٽڪري پوي ها. ان جي باوجود ڇهه مهينا نوڪري ڪري مون ميرين ڪور ۾ شموليت اختيار ڪئي. تڪرر جهاز اڏرائڻ جي تربيت حاصل ڪري سگهان. منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ ان ڳالهه تي ناراض ٿيو ۽ امير پيءُ انهي فيصلو جي تائيد ڪئي. اسڪول ۽ ڊيوٽي جي دوران ماڻهون مهارت حاصل ڪرڻ لاءِ تمام گهڻي ڪوشش ڪندو آهي. انهي صورت ۾ توهانجي ترقي ۽ پگهار ۾ واڌارو ٿيندو آهي. ان جي ڪري ڊاڪٽر گريجوئيشن ڪرڻ کانپوءِ فوري طور تي اسپيشلسٽي

Specialist جي سکيا ۾ لڳي ويندا آهن. ڪو ٻارن جو ماهر، ڪو هڏن جو ماهر، ڪو اکين جو ماهر، اهڙي ريت اڪائونٽنٽ، ماهر تعميرات، وڪيل، پائليٽ پنهنجي پنهنجي پيشي جي لحاظ کان ماهر ٿيڻ چاهيندا آهن. منهنجي تعليم يا فني پيءُ جو اهو نظريو هيو ۽ هن آخر ۾ Ph.D ڪئي ۽ جڏهن ڊگري مليس ته خوشي ۾ ڪپڙن ۾ نه پيشي ماريو. اڪثر هي اعتراف ڪندو هو ته ”اسڪول ۽ ڪاليج ان کي نوازيندا آهن جيڪي ٿوري ڪجهه لاءِ گهڻي کان گهڻو پڙهندا آهن“.

امير پيءُ مونکي هن کان ابتڙ رستي جي صلاح ڏني ”تو کي هر شي جي باري ۾ ڪجهه نه ڪجهه معلوم هئڻ گهرجي“. ان جي نصيحت جي ڪري آءٌ ڪمپني ۾ ڪئي سال مختلف شعبن ۾ ڪم ڪندو رهيس. ڪجهه وقت مون حساب ڪتاب ۾ گذاريو. مونکي خبر هئي ته آءٌ اڪائونٽنٽ ڪڏهن به ڪونه ٿي سگهندس. صرف هن مان اها خبر پوي ته چائينڪ آهي ۽ چائينڪ نه آهي. مون بس جي ڪنڊيڪٽري جي نوڪري به ڪئي. تعميراتي ڪم ۾ آءٌ نوڪري تي رهيس. سيلز مين به رهيس. ۽ ان سان گڏوگڏ اسٽيٽ جائيداد ۽ اسٽاڪ جي چڙهڻ ۽ لهڻ تي به نظر رکڻ جو فن سکيو. اسانجي تربيت اسان جي امير پيءُ ڪري رهيو هئو. ۽ اهو زور ڏيندو ته جڏهن به منهنجي ميٽنگ بينڪر، وڪيل،

## امير پيءُ، غريب پيءُ

بروڪر، اڪائونٽنٽ سان ٿيڻي هجي، توهان پئي چڻا هتي ضرور موجود هجو. هو پنهنجي سلطنت جي باري ۾ ٿورو گهڻو ٻڌائيندو رهندو هئو.

جڏهن آءٌ اسٽينبرڊ آئل جي نوڪري ڇڏي جتي منهنجي خاصي پگهار هئي، ته منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ جي حيرانگي ۽ غصي جي حد نه هئي. ۽ هو بيحد پريشان هئو. هي ڳالهه هن جي سمجهه کان ٻاهر هئي. ته مون هڪ ساف سٽري بهترين نوڪري ڇو ڇڏي، ۽ هورهي نه سگهيو ۽ مون کان پڇيو ته ”تو اها نوڪري ڇو ڇڏي؟“. آءٌ وڏي ڪوشش جي باوجود هن کي سمجهائڻ کان قاصر رهيس ۽ منهنجو فلسفو انهي جي سمجهه کان ٻاهر هئو. ڇو ته آءٌ امير پيءُ جي زبان ڳالهائي رهيو هوس. مستحڪم نوڪري منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ جي نظر ۾ سڀ ڪجهه هئي. هن جي برعڪس سڪڻ جو عمل منهنجي امير پيءُ مطابق ان کان وڌيڪ اهم هئو.

تعليم يا فتنه پيءُ جو خيال هئو ته جهاز تي ملازمت ان لاءِ ڪئي وڃي ته بين الاقوامي تجارت جي باري ۾ ڪجهه ڄاڻي سگهجي. ته جيئن شاگرد جي حيثيت ۾ پنهنجي تجارت تي تيل بزار جهاز، مال برادر جهاز ۽ مسافر بردار وڏن وڏن جهازن کي اوڀر ڏکڻ جي پيسفڪ سمنڊ تائين ويو هوس. امير پيءُ مون کي زور ڏنو ته جهازن کي يورپ وٺي وڃڻ جي بجاءِ آءٌ ڪجهه دير ساوٿ پيسفڪ ۾ ترسان ڇاڪاڻ ته هن کي علم هو ته اڀرندي طاقتون اوڀر ۾ هيٺيون ۽ آخر ۾ تاريخ جو پلڙو اڏائڻن جهڪي ويندو ته ڪي يورپ ۾ جڏهن ته منهنجا هر جماعت پارٽين ۽ ناچ ڳائڻ ۾ مصروف هئا.

آءٌ جاپان، تائيوان، ٿائيلينڊ، سنگاپور، هانگ ڪانگ، وئٽ نام، ڪوريا، هيتي، سموا، فلپائن جي ماڻهن جي مفاشرت ۽ تجارت جي حڪمت عمليون جي باري ۾ ڀرپور معلومات گڏ ڪري رهيو هوس.

آءٌ ٻه پارٽين ۾ شامل هئس مگر منهنجون پارٽيون مختلف نوعيت جون هيون. آءٌ عمر کان پهريان وڏو ٿي ويو هوس.

تعليم يا فتنه پيءُ جي سمجهه کان ٻاهر هئو ته مون اسٽينبرڊ آئل ڪمپني تان استعفيٰ ڇو ڏني. ۽ ميرين ڪور ۾ شموليت اختيار ڪئي ۽ مون هن کي اهو ٻڌايو ته آءٌ جهاز اڏرائڻ جي تربيت وٺي رهيو هوس. حقيقت ۾ آءٌ فوجن جي رهنمائي جي باري ۾ ڄاڻڻ گهريو ٿي. امير پيءُ مون کي ٻڌايو ته ڪمپني هلائڻ لاءِ سڀ کان مشڪل ڪم آهي ملازمن کي قابو ۾ رکڻ. هن ٽي سال فوج ۾ گذاريا هئا. امير پيءُ مون کي ٻڌايو ته

پنهنجي زير ڪمان ماڻهن کي خطرناڪ مهمن ۾ رهنمائي جي باري ۾ ڄاڻڻ جو ضروري آهي. ۽ وڌيڪ چيو هائي مونکي ليڊر شپ جي تربيت حاصل ڪرڻ جي ضرورت هئي. هن چيو ته ”جيڪڏهن تون هن سٺا اڳواڻ يا رهنما نه آهيو ته ٻئي ۾ گولي کائيندو. اهڙيءَ طرح ڪاروباري معاملات ۾ ٿيندو آهي.“

1973ع ۾ وريٽ نام ڪان واپس اچي ڪري مون فوج تان استعفيٰ ڏئي ڇڏي. حالانڪ هوائي جهاز اڏرائڻ منهنجي ڪمزوري ٿي پئي هئي. مون زير و ڪس ڪارپوريشن ۾ ملازمت ڪرڻ شروع ڪري ڇڏي. مون هتي صرف هڪ سبب جي ڪري نوڪري ڪئي. سهولتن جي مونکي ايڏي خواهش نه هئي. طبيعت ۾ آءٌ هڪ شرميلو ۽ تنهنائي پسند ماڻهون آهيان. ۽ عوام کي ڪنهن شي جي خريد ڪرڻ تي آماده ڪرڻ مون لاءِ ڏاڍو مشڪل هئو. ان سلسلي ۾ تربيت جو بهترين پروگرام انهن ڏينهن ۾ هن ڪمپنيءَ وٽ هئو.

امير پي ۽ منهنجي انهي حڪمت عملي تي نازان هيو. جڏهن ته پڙهيل لکيل پي ۽ شرمندگي محسوس ڪري رهيو هئو. ڇو ته هن جي خيال ۾ سيلز مين شپ هڪ عدنا ڪم هئو. مون زير و ڪس ۾ چار سال ملازمت ڪئي ۽ منهنجي گهر گهر وڃي دوازا کٽڪٽائڻ واري جهجهڪ ختم ٿي وئي. ۽ جيڪڏهن ماڻهون مونکي ڌڪار ڏيندو هئو تڏهن به آءٌ عار نه سمجهندو هوس. تڏهن پهرين پنجن بهترين سيلز مينن ۾ منهنجي پوزيشن مستحڪم ٿي وئي. ته مون وري به استعفيٰ ڏئي ڇڏي. ۽ هڪ بهترين ڪمپني جي ملازمت ۽ روشن مستقبل ڇڏي ڪري اڳتي وڌڻ کي ترجيح ڏنم.

1977ع ۾ مون پهرين ذاتي ڪمپني ٺاهي. امير پي ۽ مونکي ۽ مائيڪ کي ڪمپني ٺاهڻ جي مڪمل تربيت ڏني هئي. هائي مرڪي ڪمپني کي هلاڻو هيو. منهنجو پهريون پراجيڪٽ ٽائيلون ۽ ويلڪرو جو پٽون هئو. جنهن کي مون اوڀر جي پري کان ڪنهن ملڪ مان ٺهرايو هيو. ۽ انهي کي گهرائي نيويارڪ جي هڪ گودام ۾ رکڻو هئو. ها اها ئي جڳهه آهي جتي منهنجو اسڪول هوندو هئو. منهنجي بنيادي تعليم مڪمل ٿي چڪي هئي. ۽ هائي مونکي ان جو امتحان ڏيڻ مقصود هئو. هائي آءٌ جيڪڏهن ناڪام ٿي وڃان ته منهنجي چيلهه پڇي پڇي ها. امير پي ۽ جو چوڻ هئو ته 30 سال جي عمر کان پهريان پهريان ڪنگال ٿيڻ بهتر آهي. ۽ توهان وٽ وري اٿي بيهرڻ جي طاقت هوندي ۽ وقت به هوندو. منهنجي 30 سالگره جي موقعي تي منهنجو مال پهريون دفعو ڪوريا کان نيويارڪ

بذريعہ بحري جهاز روانو ٿيڻو هئو. اڃان به مان ٻين ملڪن سان ڪاروبار ڪندو رهندو آهيان. جيئن ته منهنجي امير پيءَ مونکي سيکاريو تازه تازو اڀرندڙ قومن جي تلاش ۾ رهندو آهيان. اڄ منهنجي سرمايي ڪاري جي ڪمپني ساٿوٿ آمريڪا، ايشيا، ناروي ۽ روس ۾ سرمايي ڪاري ڪري رهي آهي.

هڪ عام چوڻي آهي ته نوڪري جي ٻئي ڀڙ ۾ اهي ماڻهون هوندا آهن جيڪي بدحالي ۽ ڪنگال کان صرف هڪ درجوي هڪ ڏاڪو مٿي هوندا آهن. بدقسمتي سان اهي اڪثر ماڻهن تي پورا ايندا آهن.

هن جو سبب اهو آهي ته موجوده نظام تعليم ۾ معاشي ذهانت کي ذهانت سان تعبير نه ڪيو ويندو آهي. ۽ اڪثر ملازم پيشه افراد کي پنهنجي مسئلن جي اندر رهڻو پوندو آهي. هو ڪم ڪندا آهن ۽ حڪومت کي واجبات ادا ڪندا آهن. انتظاميه وري هڪ ٻي حڪمت عملي تي ڪاريند هوندي آهي. ”ملازم کي ايتري پگهار ڏيندا آهن ته هو چڱي نه وڃي“. اگر توهان مختلف ڪمپنين جي ٻي اسڪيل تي نظر وجهندا ته توهانکي خبر پئجي ويندي ته جيڪي ڪجهه آءٌ چوان توهان تي سچ آهي.

هن جو نتيجو اهو نڪرندو آهي ته گهڻو ملازم اڳتي وڌڻ کان محروم رهندا آهن. ۽ هوائي ڪندا آهن جيڪو هنن کي سيکاريو ويندو آهي. يعني ”مستحڪم نوڪري جي تلاش“ گهڻو تر ملازم پگهار، سهولتون ۽ انعام لاءِ ڪم ڪندا آهن. ٿوري مدت لاءِ هن جا فائدا آهن ۽ انهن جو انجام خوفناڪ..

ان جي بجاءِ آءٌ نوجوانن کي هي مشورو ڏيندس ته هو ڪا اهڙي نوڪري ڪن جتي هنن کي ڪمائي کان وڌيڪ سکڻ جو موقعو ميسر ٿئي. ڪوبه پيشو اپنائڻ کان پهريان ۽ آخر ۾ هڪ دفعو وري ڪنهن ريت ريس م قابو ٿيڻ کان پهريان سٺي نموني سوچيو پري پري تائين نظر ڊوڙايو ۽ فيصلو ڪريو. ته ڪهڙيون ڪهڙيون صلاحيتن کي حاصل ڪرڻ هن پيشي جي لاءِ ضروري آهن. هڪ دفعو جڏهن هن چڪر ۾ اچي ويو ته پوءِ زندگي ۾ واجبات لاهيندا رهندا ۽ توهانجي حالات انهن ڪوئن جهڙن جانور واري هوندي جيڪي نئين نئين لوهه جي ڦيٽن يا پيرن جي اندر مسلسل ڊوڙندا رهن ٿا. هو تيزي سان ڊوڙندا رهندا آهن ۽ ڦيٽا به تيزي سان ڦرندا رهندا آهن پر اهي هوندا اتي جواتي آهن. ۽ جڏهن اڳيون ڏينهن شروع ٿيندو آهي ته وري به اهوئي ٿيندو آهي. ”ٿام ڪروڙ“ جي فلم ”جيري مينگ واٽر“ ۾ تمام گهڻا ننڍا ننڍا ڊائيلاگ يادگار طور آهن. سڀ کان قابل ذڪر ”مونکي

پيسا ڏيکار ۽ هڪ فقرو جيڪو مونکي ڏاڍو پسند آيو ۽ اهو سچائي تي مبني هئو. منظر اهو هو ته ٽامر ڪمپني جي نوڪري ڇڏي رهيو هئو. هن کي نوڪري مان ڪڍيو ويو هو ۽ هو سڀ اسٽاف کي مخاطب ٿي ڪري چئي رهيو هو ”ڪير مون سان اچڻ چاهي ٿو؟“. ان وقت تمام ماڻهون برف جي سلين وانگر خاموش هئا. صرف هڪ عورت اٿي چوڻ لڳي ٿي ”مان توسان گڏ اچڻ چاهيان ٿي پر تن مهينن ۾ منهنجي ترقي ٿيڻ واري آهي“. سڄي فلم ۾ صرف اهو ئي ڊائيلاگ سچائي تي مبني آهي. ۽ انهي کي بنياد بڻائي ماڻهون نوڪري ۾ مصروف هوندا آهن. تانڪه حڪومت جا واجبات ادا ڪندا رهن. مان ڄاڻان ٿو ته منهنجو پڙهيل لکيل پيءُ هر سال ترقي جي راه ڏسندو رهندو آهي ۽ هر سال ان کي مايوسي ٿيندي آهي. ۽ وري هو مزيد قابليت جي حاصل ڪرڻ لاءِ وري ڪنهن اسڪول ۾ داخلا وٺندو آهي.

ته هن طرح سان هن جي پگهار ۾ واڌارو ٿئي. پر هر دفعي وري مايوسي سان منهن ڏيڻو پوندو اٿس. اڪثر ماڻهن کان مان اهو سوال ڪندو آهيان ”روزانه جو هي ڪم توهانکي ڪيڏانهن وٺي وڃي رهيو آهي“. هي بلڪل انهي ٿيندي ڪوئي جي طرح جيڪو سرڪل ۾ چڪر لڳائي رهيو هوندو آهي ۽ هن جي منزل اتي جواتي هوندي آهي.

سيرل بروڪر فيلڊ جيڪو رٽائرڊ ماڻهن جي تنظيم جو گذريل منتظم اعليٰ هئو ٻڌائي ٿو ”سرڪاري پينشن وصول ڪرڻ وارن جي حالات ڪابل رحم آهي“. پهرين ڳالهه اها آهي ته موجوده دور جي 50 فيصد ماڻهون نوڪري کانپوءِ پينشن جا حقدار نه هوندا آهن. انهي سان تمام گهڻيون خرابيون پيدا ٿينديون. باقي 50 فيصد ۾ 70% کان 80% ماڻهن کي پينشن جي رقم تمام ٿوري ملندي آهي يعني 55 ڊالر، 150 ڊالر يا 300 ڊالر ماهوار.

پنهنجي ڪتاب ”دي رٽائرمينٽ مٿهه“ ۾ ڪريگ ايس ڪارپل لکيو آهي. مون هڪ وڏي نيشنل ڪنسلٽنٽ پينشن فورم جي هيڊ ڪوارٽر جو دوزو ڪيو. مينجنگ ڊائريڪٽر سان منهنجي ڳالهه ٻوله ٿي جو انتظاميه آسمان کان ڏسڻ جي لاءِ وڏا وڏا شاندار رٽائرمينٽ منصوبن کي ترتيب ڏيڻ جي ماهر هئي. مون انهي کان پڇيو ”اهي ماڻهون جيڪي وڏا وڏا عهديدار نه آهن رٽائرمينٽ کانپوءِ انهن کي ڪيتري پينشن ملندي“. انهي جو جواب هو.

”چاندي جي گولي“.

“چاندي جي گولي” اها ڇا آهي. مون پڇيو.

هن پنهنجي ڪلهن کي اوچو ڪيو ۽ چيو “انهن ماڻهن کي خبر هوندي آهي ته پوڙها ٿي ڪري انهن وٽ گذاري جا پئسو نه هوندا آهن ته جيڪڏهن هو چاهين ته گولي مٿي ۾ هڻي ڪري زندگي جو خاتمو آڻي ڇڏين”.

پوءِ هن مون کي اولڊ ڊيفائيڊ بينيفٽ رٽائرمينٽ پلين ۽ 1k پلين “جيڪو وڌيڪ خطرناڪ آهي” جي وچ ۾ فرق ٻڌايو. اڄ ڪلهه جي ملازمتن جو مستقبل ايترو اميد افزا نه آهي ۽ هي ڳالهه انهن ماڻهن جي لاءِ آهي جيڪي نوڪريءَ جو عرضو پوزو ڪندا آهن. ۽ رٽائرمينٽ کانپوءِ پوڙهاپ ۾ ڊاڪٽرن جا بل ۽ ڊگهي عرصي تائين جي گهريلو نرسنگ جا خرچ. سڀ ملائي ڪري هڪ هولناڪ منظر سامهون ايندو آهي.

1995ع واري پنهنجي ڪتاب ۾ هن لکيو آهي. نرسنگ جا سالانه اخراجات 30,000 ڊالر کان 125,000 ڊالر تائين. پنهنجي علائقي جي درميانه درجي جي نرسنگ هوم ۾ رهي ڪري جڏهن خرچن جي باري ۾ پڇيو ته انهن ٻڌايو ته ساليانه فيس 88,000 ڊالر هئي ۽ اها ڳالهه 1995ع جي آهي.

ڪافي ملڪ جن ۾ سوشلسٽ — نظام رائج آهي اتي جي اسپتالن ۾ پهريان ئي ايترا سنگين فيصلا ڪرڻا پوندا آهن. “ته ڪير جي سگهندو ۽ ڪير نه”. هنن فيصلن لاءِ هو مريضن جي عمر ۽ فنڊ جي دستيابي ٻنهي شين کي ذهن ۾ رکندا آهن. اگر مريض پوڙهو آهي ته اهو علاج ڪنهن نوجوان کي ڏئي ڇڏيندا آهن. غريب ۽ پوڙها مريض گهڻو ڪري قطار جي آخر ۾ هوندا آهن. جيئن امير ماڻهن بهتر صحت جو خرچ ڪري سگهن ٿا ۽ غريب صرف وقت گذاريندا آهن. ۽ جيڪو وڌيڪ غريب آهي اهو مري ويندو آهي. حالانڪه آءٌ حيران آهيان، آيا ماڻهن مستقبل لاءِ فڪر مند آهن يا اڳي پگهار جي باري ۾ سوچي رهيا آهن. ڪڏهن هنن پاڻ کان سوال ڪيو ته هو ڪيڏانهن وڃي رهيا آهن؟ جڏهن آءٌ انهن نوجوانن جي اڳيان ڳالهائيندو آهيان جيڪي امير ٿيڻ ٿا چاهين. ته آءٌ انهن کي صلاح ڏيندو آهيان ته پنهنجي زندگي تي تمام ڊگهي نظر وجهن پئسو ۽ تحفظ جي لاءِ نوڪري ڪرڻ جي بجاءِ جو بيشڪ اهم آهي. مان انهن کي اهو مشورو ڏيندس ته هو ڪا به نوڪري، ڪو ٻيو هنر سکن، آءٌ اڪثر وقت تي چوندا آهيان ته هو ڪنهن نيت ورڪ مارڪيٽنگ ڪمپني ۾ شامل ٿي وڃن.

ان کي ملتي ليول مارڪيٽنگ چيو وڃي ٿو. جيڪڏهن هو وڪيل جي فن کي سکڻ چاهين ٿا. انهن مان ڪجهه ڪمپنيون تمام سٺي تربيت ڏينديون آهن. اهڙي طرح هو مسترد يا ناڪام ٿيڻ جي خوف کان ڪافي حد تائين چٽڪارو حاصل ڪري وٺن. جيڪو ڪاميابي جي رستي ۾ سڀ کان وڏي رڪاوٽ آهي. پوءِ به آءٌ چونڊس تعليم پسي کان وڌيڪ قيمتي آهي.

جڏهن آءٌ اهڙي قسم جو مشورو ڏيندو آهيان ته مون کان پڇيو ويندو آهي ته هي ته ڏاڍو مشڪل ڪم آهي. آءٌ صرف اهوئي ڪرڻ چاهيندس جيڪو مون کي پسند آهي. جنهن به مون کي اهو چيو ته ”ڏاڍو مشڪل آهي“ آءٌ اهو چونڊو آهيان ته غالباً توهان انهي شي کي فوڪيت ڏيندا جيڪا زندگي ۾ محنت ڪريو ۽ پنهنجي ڪمائي جو 30 سيڪڙو حڪومت جي کاتي ۾ وجهندا رهو؟ ۽ جيڪو چونڊو آهي ته آءٌ اهو ڪم ڪندس جيڪو مون کي پسند هوندو. آءٌ چونڊو آهيان آءٌ ڄمي برف ٿي وڃڻ جو شوقين ڪو نه آهيان مگر آءٌ انهي لاءِ ڪم ڪندو آهيان ته صحت مند رهان ۽ ڊگهو عرصو جيان.

بدقسمتي سان هن پراڻي چوڻي ۾ صداقت ضرور آهي ”هڪ پوڙهي ڪٿي کي نوان ڪرتب سيکارڻ مشڪل آهن“. جيڪڏهن ڪو به شخص پاڻ کي بدلائڻ جو ارادو نه ڪندو ڪا به طاقت ان کي بدلائي نه سگهندي.

پر توهان مان اهي ماڻهون جيڪي ڪجهه سکڻ لاءِ ڪم ڪندا آهن. ۽ ان لاءِ سوچيندا آهن، منهنجو انهن کي اهوئي مشورو آهي زندگي ائين آهي جيئن ڪوبه ماڻهون جمنائيم ۾ ويندو آهي. سڀ کان وڏي ڳالهه جڻ ۾ وڃڻ جو فيصلو ڪرڻ. ۽ جڏهن توهان هڪ دفعو فيصلو ڪري ٿا وٺو ته پوءِ ڪا به مشڪل نه آهي.

ڪافي ڏينهن اهڙا به هوندا آهن جڏهن آءٌ جڻ ۾ وڃڻ کان لهرائيندو آهيان. ۽ جڏهن هڪ دفعو اتي هليو ويندو آهيان ته ورزش ڪري مون کي ڏاڍي راحت ايندي آهي. ۽ جڏهن ورزش ختم ٿيندي آهي ته مون کي خوشي ٿيندي آهي ته مون ڪوبه وقفو نه ڪيو. جيڪڏهن توهان سکڻ لاءِ ڪم نه ڪرڻ تي ضد ٻڌي بيٺا آهيو. ان کان علاوه پنهنجي پيشي ۾ مهارت حاصل ڪرڻ کان عاري آهيو ته پوءِ ياد رکو جنهن به ڪمپني ۾ ڪم ڪري رهيا آهيو، اتي ليبر يونين ضرور هوندي ان سان رابطي ۾ رهو.



ڇاڪاڻ ته اهو ادارو آهي. ماهرين کي قانوني صلاح مشوره ڏيندو آهي. منهنجو پڙهيل لکيل پي پي گورنر سان تون تون مين مين کانپوءِ هوائي جي ٽيچر يونين جو صدر ٿي ويو. ان مونکي پڌايو ته هي بي تحاشا مشڪل ڪم هئو. ان جي برعڪس منهنجي امير پي پي پنهنجي ڪمپني ۾ هر ممڪن ڪوشش ڪري يونين ٺهڻ نه ڏنيون ۽ اهو ان ۾ ڪامياب ٿي ويو. اگرچہ ڪڏهن ڪڏهن يونينون ٺهي به چڪيون هونديون پر هوءَ پنهنجي حڪمت عمليءَ سان انهن کي ٺهڻ نه ڏيندو هو.

ذاتي طور آءٌ ان مسئلي ۾ غير جانبدار آهيان ڇاڪاڻ ته مان سمجهان ٿو ته هن ۾ فائڊو آهي ۽ هن ۾ مزدور جو فائڊو آهي. اگر توهان ائين ڪندا آهيو جيئن اسڪول چئي ٿو ۽ هنر منديءَ جي اعليٰ معيار حاصل ڪري وٺندا آهيو ته پوءِ يونين جي ڇانو ۾ رهو ته بهتر آهي.

مثال طور اگر آءٌ جهاز اڏرائيندو رهان ته مونکي انهيءَ ڪمپني ۾ رهڻ گهرجي جنهن جي پائلايت يونين مضبوط هجي. ڇاڪاڻ ته مون زندگي ۾ هڪ هنر سکيو هئو جيڪو صرف هڪ ئي صنعتي اداري ۾ ڪار آمد آهي. جيڪڏهن مونکي ان مان ڪڍي ڇڏيو وڃي ته پوءِ به ڪنهن صنعت ۾ اهڙي هنر جي اهميت زير و آهي. هڪ مبزل سينٽر پائلايت جنهن 100,000 ڪلاڪ اڏام ڪيو هجي. جنهن جي ساليانه آمدني 150,000 ڊالر هجي هن کي هاڻي اهڙي وڏي پگهار واري نوڪري مشڪل سان ملندي. اسڪول ۾ استاد ٿي ڪري ته اهو ايترا وڌيڪ پئسو نه ڪمائي سگهندو. توهانجي هنر جو جيستائين سوال آهي ته هو هڪ صنعت کان ٻي صنعت ۾ منتقل نه ٿو ٿئي. ڇاڪاڻ ته هوائي جهازن جي صنعت ۾ جي بطور پائلايت منهنجي مهارت کانءُ استفاده ڪيو ويو هئو ڪنهن ٻي صنعت مثال طور عدليه تعليم يا ڪنهن ٻي صنعت يا محڪمي ۾ هيءَ هنر بي فائدي مند هوندو.

ڊاڪٽرن جو اهڙو ئي حال آهي ميڊيسن ۾ ايتريون تبديليون رونما ٿي رهيون آهن جو گهڻن سارن ماهرن کي UMO يعني ڊاڪٽرجي يونين يا تنظيم سان رابطو رکڻو پوي (جيئن اسان وٽ PMA پاڪستان ميڊيڪل ايسوسيئيشن، هڪ ڊاڪٽرن جي تنظيم آهي. مترجم). اهڙي طرح استادن کي به پنهنجي ميمبر شپ استاد تنظيمن ۾ وٺڻي ٿي پوي. اڄ حڪلهه امريڪا ۾ ٽيمپرس يونين سڀ کان وڏي ۽ سڀ کان دولت مند تنظيم آهي. NEA نيشنل ايجوڪيشن ايسوسيئيشن جو سياست ۾ به ڪافي اثر رسوخ آهي. استادن

کي هن ايسوسيئيشن جي سرپرستي ۽ وابستگي جي ضرورت آهي. چو ته هنن جي مهارت به مخصوص آهي ۽ پنهنجي محڪم کان علاوه ڪنهن ٻي هنڌ هن جي ضرورت به گهٽ آهي.

ته جيئن سنهري اصول اهو آهن ”اگر توهان اسپيشلسٽ آهيو ۽ توهانجي مهارت خاص، الڃا ڪرڻ آهي ته پوءِ هر صورت ۾ يونين سان متسلڪ ٿي وڃو“ هي بهتر طرز عمل آهي. جڏهن آءُ شاگردن کي تعليم ڏيندو آهيان ۽ انهن کان پڇندو آهيان ته توهان منجهان ايترا ڪهڙا شاگرد هوندا جيڪي ميڪڊونالڊ جي هيئر برگر کان وڌيڪ بهتر هيئر برگر تيار ڪري سگهندا هوندا؟ پوءِ سوچيو ته ميڪڊونالڊ وارا توهان کان وڌيڪ دولت چوڻا ڪمائين. جواب واضح آهي ته ميڪڊونالڊ وارن جو ڪاروباري نظام عسره ترين آهي. ڪافي اهڙا ماڻهون آهن جيڪي صلاحيتن سان مالا مال آهن صرف ان ڪري غريب آهن ته هو ميڪڊونالڊ کان سٺا برگر نه ٺاهي سگهن ٿا پر وڪڻڻ جي فن کان واقف نه آهن ۽ تڏهن هو ڪاروباري لحاظ کان ناڪام هوندا آهن.

هوائي ۾ منهنجو هڪ دوست وڏو آرٽسٽ آهي. هو خاصو پئسو ڪمائيندو آهي هڪ ڏينهن هن جي ماءُ جي اٿارني هن کي فون تي اطلاع ڏنو ته هن جي ماءُ.

هن جي نالي 35,000 ڊالر ملڪيت چڙهي آهي. جيڪي ٽيڪس فيون وڪيلن جون وغيره ڪٿي باقي پئسو هئا. فوري طور تي هن ڪجهه پئسو خرچ ڪري پنهنجي ڪاروبار کي مشهوري جي ذريعي وڌائڻ جو سوچيو ۽ جلدي چئن رنگن وارو اشتعار هن هڪ اخبار جي فل صفحي تي شايع ٿيو جنهن کي خاص طور تي دولتمند ماڻهن جي نقطه نظر کان تيار ڪيو ويو هو. تن مهينن کان اهو اشتعار شايع ٿيندو رهيو پر هن کي ڪوبه جواب اڃا تائين موصول نه ٿيو. ۽ هن جي حصي جا پئسو سڀ جو سڀ ختم ٿي ويا. هاڻي هو هن مهنگي اخبار تي هن الزام تحت ڪيس داخل ڪرڻ وارو هو ته هن جي ترجماني اخبار وارن صحيح طريقي سان نه ڪئي.

هي هڪ خوبصورت مثال آهي اهڙي شخص جي لاءِ ته هو عسره هيئر برگر نه ٺاهي سگهي ٿو پر ڪاروباري ابجد کان ناواقف آهي.

جڏهن مون هن کان پڇيو ته هن ان مان ڇا سبق سکيو ته منهنجي ان آرٽسٽ دوست جواب ڏنو ته جن ماڻهن هن جي مشهوري ڪئي اهي بدماش هئا. ۽ هن کان پڇيو ته

ڇا پلا سيلز ۽ براه راست مارڪيٽنگ ۾ شامل ٿيڻ گهرجي يا اهي ڪورس ڪجن. ۽ هن جو جواب هئو "ته هن فضوليات لاءِ نه مون وٽ پئسو آهي نه وقت".

دنيا صاحب وصف غريبن سان پري پئي آهي. اڪثر ڪري هو غريب هوندا آهن ۽ مالي غير استحڪامي جو شڪار هوندا آهن. يا وري پنهنجي اهليت کان گهٽ ڪمائيندا آهن. ان جو منبب اهو نه آهي ته جيڪي ڪجهه هو ڄاڻندا آهن هي انهي جو نتيجو آهي هي انهي جو نتيجو آهي جيڪو هو نه ڄاڻندا آهن. هو پنهنجي سڄي مهارت برگر ٺاهڻ ۾ صرف ڪري ڇڏيندا آهن پر هو وڪڻڻ ۽ سڀلاءَ ڪرڻ جي علم کي نه ڄاڻندا آهن. انهي ڪري ميڪڊونالڊ جو برگر هٿن هٿ وڪرو ٿيندو آهي ۽ هنن جي برگر پيو هوندو آهي.

منهنجو غريب پيءُ چاهيندو هو ته آءٌ مهارت حاصل ڪريان. ان جو نظريو هئو ته ان طرح سان آءٌ وڌيڪ ڪمائي ڪري سگهندس. هوائي جي گورنر جي انتباه جي باوجود ته هو سرڪاري نوڪري ۾ نٿو رهي سگهي ۽ هو مون تي زور ڏيندو هو ته آءٌ ڪو خاص پيشو اختيار ڪريان. پڙهيل لکيل پيءُ انهي کانپوءِ يونين سطح جي تحريڪ هلائي ۽ ماڻهن ۾ تعليم يا فٽه پيشورن لاءِ وڌيڪ سهولتون جو مطالبو ڪيو. ڪافي دفعا اسان ۾ بحث ٿي ويندو هو. مگر آءٌ ڄاڻيندو هوس ته هو ڪڏهن به ان ڳالهه کي قبول ڪرڻ لاءِ تيار نه ٿيندو ته فقط هڪ مخصوص مهارت جي ڪري ئي هن کي يونين جي امان ۾ وڃڻو پيو. هن کي اها ڳالهه ڪڏهن به سمجهه ۾ نه آئي ته جيتري توهانجي ڄاڻ هڪ مخصوص پيشي ۾ وڌندي ويندي ايتري ئي توهان جو دارومدار انهي پيشي تي وڌندو ويندو ۽ توهان ان جا قيدي بنجي ويندا.

امير پيءُ مونکي ۽ مائڪ کي نصيحت ڪئي ته اسان پنهنجا حالات ٺيڪ ڪيون. ڪافي ساريون ڪارپوريشنون ائين ئي ڪنديون ته هو ڪنهن بزنس اسڪول کان هوشيار شاگرد ڪڍي وٺنديون ۽ انهي جي تربيت تي خاص توجهه ڏينديون ته هڪ ڏينهن ڪمپني جو پاس بنجي وڃي. هي ڏهين نوجوان ملازم ڪنهن خاص محڪمي ۾ تربيت نه ورتل هوندا آهن. انهن کي هڪ محڪمي مان ٻئي ۾ اتان کان اڳيان. هر جڳهه موڪليو ويندو آهي. ته هو ڪاروبار جي هر پهلو کي بخوبي سڃاڻي وٺن. امير ماڻهون پنهنجي ٻارن يا چند ٻين اهڙن ٻارن جي تربيت اهڙي نموني ڪندا آهن. اهڙي ريت انهن جي ڪاروبار

جي هر پهلوءَ سان سندن شناسائي ٿي ويندي آهي. ۽ انهن کي علم ٿي ويندو آهي ته هڪ محڪمي ۽ محڪمي سان ڪهڙي ريت ڳنڍيل آهي.

هي جنگ عظيم کانپوءِ جي نسلن لاءِ جلدي جلدي ملازمتون تبديل ڪرڻ هڪ برفعل لڪيو ويندو هو. ۽ اڄ ڪلهه اهڙي ماڻهن جي عزت ٿئي ٿي. ماڻهن هڪ ڪمپني ڇڏي ٻي ڪمپني ۾ شموليت جو خطرو کڻي وٺندا آهن پر ماهرانه تربيت کان بچندا رهندا "گهڻي سکڻ" کان گهڻو ڪمائن بحر حال بهتر آهي. ۽ ٿوري وقفي لاءِ ٿي سگهي ٿو ته آمدني گهٽجي وڃي ۽ آخر هن جو پائيدار فائدو آهي. ڪاميابي لاءِ جن انتظامي صلاحيتن جي ضرورت آهي.

1. ڪيش فلو "آمدني ۽ خرچ" جي ورهاست تي بهترين ڪنٽرول هجي.
2. طرز عمل جي جانچ پڙتال ان ۾ توهان شامل آهيو ۽ توهان ڪيترو وقت پنهنجي خاندان کي ڏيو ٿا.
3. ماڻهن کي پنهنجي قابو ۾ رکڻ (ملازمن کي).

سڀ کان اهم ماهرانه صلاحيت سيلز ۽ مارڪيٽ جي سوچهه بوجھه.

هي وڪرو ڪرڻ جي اهليت آهي لڏاڏا ٻئي شخص سان رابطو ڪرڻ آهي. خواه هو گراهڪ هجي، ملازم هجي، مالڪ هجي، گهر واري هجي يا ٻار هجي. ذاتي ڪاميابي لاءِ هي صلاحيت سرفهرست آهي. مواصلاتي صلاحيتون جيئن لکڻ، ڳالهائڻ زندگي جا ٻيا معاملو ڪرڻ، ڪاميابي لاءِ بي انتها اهم آهن. آءٌ انهن صلاحيتن خاص طور تي توجهه ڏيندو آهيان. ان لاءِ آءٌ اڄ به ڪورسز ۾ شامل ٿيندو آهيان ۽ علم ۾ واڌاري لاءِ اهڙو تعليمي Tapes خريد ڪندو آهيان. جيئن مون توهان کي ٻڌايو ته جيئن جيئن منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ قابليت ۾ واڌارو ٿيو. هن جو ڪم سخت کان سخت تر ٿيندو ويو. جنهن رفتار سان هن جي مهارت وڌي ۽ اهڙي ئي رفتار سان هن جي ويچارگي ۾ واڌارو آيو. هن جي پگهار ۾ واڌارو آيو مگر زندگي محدود، بد مزه ۽ بي ڪيف ٿي وئي. جلد ئي هن کي نوڪري کان جواب ٿي ويو ۽ ان وقت هن کي اندازو ٿيو ته پيشورانو طور تي هو ڪيترو غير محفوظ هئو. ايئن ئي جيئن پيشور رانديگر زخمي ٿي پوي يا هن جي عمر گهڻي ٿي وڃي. ۽ هن کي گهر ويهاريو ويندو آهي. هن جي اها حيثيت ختم ٿي ويندي آهي جڏهن ماڻهن هن پٺيان پڇندا هئا. ۽ تحفو وغيره پيش ڪندا هئا اڄ اهي ماضي ۾ دفن ٿي چڪا آهن. راند کان علاوه هن وٽ ٻيو ڪوبه پيشو نه هوندو آهي جنهن ڏندي سان هو وابسته ٿي وڃي. شايد

اها ئي وجه هئي جو منهنجي پڙهيل لکيل پيءُ نوڪري مان خارج ٿيڻ کانپوءِ يونين جي سرگرمين ۾ زور ۽ شور سان حصو وٺڻ شروع ڪيو. هاڻي هن کي اندازو ٿيو ته يونين هن کي ڪهڙي طرح سرپرستي فراهم ڪري سگهي ٿي.

امير پيءُ مائٽيڪ ۽ منهنجي حوصلو افزائي ڪئي تقريباً هر شي جي باري ۾ ٿوري ٿوري معلومات ڏني. هن اسان کي پاڻ کان وڌيڪ ذهين ماڻهن جي همراھ ڪم ڪرڻ جي صلاح ڏني ۽ چيو ته اهڙن ماڻهن کي گڏ ڪري هڪ مضبوط ڪاروباري ٽيم ٺاهي سگهجي ٿي. اڄ ڪلهه انهي کي پيشورانه مفاھمت جو نالو ڏنو ٿو وڃي.

اڄ آءٌ پنهنجي پراڻي اسڪول جي استادن سان ملندو آهيان. جيڪي لکين ڊالر ساليانا ڪمائي رهيا آهن. اهي انهي ڪري ايترا پئسو ڪمائي رهيا آهن جو انهن کي پنهنجي مخصوص پيشورانه صلاحيت کان علاوه انهن کي ٻيا به فني معلومات جا گڻ پڻ اچن ٿا. ۽ اهي انهن ۾ به اوتراڻي باصلاحيت آهن. هو پڙهائي به سگهندا آهن سيلز مين به ڪري سگهندا آهن ۽ مارڪيٽ جي سمجھ به انهن کي آهي. وڪڻڻ ۽ مارڪيٽنگ جي استعداد ۾ گهڻو تر ماڻهون جي ناڪامي جي وڏي سبب هو خارج ٿيڻ کان ڊڄندا آهن. جيئن جيئن توهان جا رابطو وڌندا سوڌي بازي جي فن ۾ توهان کي عبور ٿيندو ۽ انهي ڳالهه جو خوف دل مان ڪڍي ڇڏيو ته ڪوئي به گراهڪ توهان سان خواهه خواهه ۾ الجهندو.

توهانجي زندگيءَ ۾ آسانيون پيدا ٿينديون. جيئن آءٌ پهريان چئي آيو آهيان ته هوءَ اخباري رپورٽريسٽ سيلنگ رائيٽر ٿيڻ چاهيندي هئي. آءٌ ان کي سيلز مين شپ جو ڪورس ڪرڻ جي نصيحت ڪئي. اڄ به آءٌ اهو چوندو آهيان ته ٽيڪنيڪي لحاظ کان توهان ڪنهن پيشي جا غلام بنجي ويندا ته ان جو فائدو به ٿيندو ۽ نقصان به. منهنجا ڪجهه اهڙا دوست آهن جيڪي ڊماغي لحاظ کان عقل جا شاهڪار آهن. مگر ٻين سان ميل ميلاپ ۽ رابرو وڌائڻ ۾ ناڪام آهن. هن جو نتيجو اهو نڪتو ته هنن جي اميد تمام ٿوري آهي. آءٌ انهن کي نصيحت ڪندو آهيان هو سڀ ڪجهه ڇڏي هڪ سال لڳاتار رابطي ۾ صرف ڪن ۽ پنهنجي هن ڪمزوري کي ختم ڪن. ۽ ڪورسز وغيره ۾ شامل ٿي ڪري انهي جي رهنمائي ڪن ۽ عوامي رابطن کي وڌائين. ان دوران جيڪڏهن هنن جي ڪمائي نه ٿي ٿئي پوءِ جيڪڏهن هنن جي ڪمزوري ٿي ڪابو پاڻو ته گو به هنن کي سڀ ڪجهه ملي ويو.

سٺا سڪڻ وارا، وڪيل وارا ۽ بازار جو تخمينو لڳائڻ وارن جي علاوه اسان کي سٺا استاد، سٺا شاگرد به ڪپن. صحيح دولتمند ٿيڻ جو مطلب اهو آهي ته اسين ڏيڻ ۽ وٺڻ به سڪون. مالي معاملات ۾ مشڪلات ڄا وڏا سبب اهي هوندا آهن ته اسان ڏيڻ ۽ وٺڻ جي علم کان بيخبر هوندا آهيون. آءٌ ڪيترن اهڙن ماڻهن کي سڃاڻان ٿو جيڪي محض ان لاءِ غريب آهن ڇو ته انهن هميشه پهريان ڏيندا هئا ۽ ڏيڻ جو سڀ کان موثر طريقو اسانجي تعليم هئي. انهن جي پري تعليم ڏني انهي کان وڌيڪ هنن کي وصول ٿيو. صرف پئسن جي معاملي ۾ واضح اختلاف هئو. منهنجو امير پي پيسو لٽائيندو هئو. هو پنهنجي ڪارپوريشن، چرچ، چيئرٽي Charities کي وڏا وڏا چندا ڏيندو هئو. هو ڄاڻندو هئو ته پئسو وصول ڪرڻ لاءِ پئسو ڏيڻو ٿو پوي. وڏن وڏن اميرن جي امارت جو راز اهو ئي آهي هو سخاوت ڪندا آهن. انهي جي مثال، توهان راکفلر ۽ فورڊ، لشيئز کي ڏسندو ته هي چيئرٽيون انهي ڪم لاءِ ٺاهيون ويون هيون. هي اهي ادارا آهن جيڪي پئسو ڪمائيندا آهن ۽ پوءِ خرچ ڪندا آهن. تاکه قيامت تائين هنن جو نالو زندهه بچي.

منهنجو پڙهيل لکيل پي هميشه اهو چوندو هو، جڏهن به مون وٽ فالتو پئسو هوندو آءٌ انهي کي پنهنجي پاڻ وٽ ڪڏهن به نه رکندس. انهي کي ورهائي ڇڏيندس پر مشڪل اها هئي ته هن وٽ فالتو پئسو هوندو ئي ڪونه هو. ته جيئن هو وڌيڪ ڪمائڻ لاءِ وڌيڪ محنت ڪندو بجاءِ ان جي ته آمدني جي سنهري اصولن تي عمل ڪري يا توجهه ڏئي ”يعني جيڪڏهن ڏيندو ته توهان کي ملندو“ انهي جي بجاءِ هن جو اصول هئو پهريان ملندو تو پوءِ ڏبو.

نتيجتاً آءٌ ٻنهي والدين جي طرح ٿي ويس. منهنجو هڪڙو پهلو هي هئو ته آءٌ پڪو سرمايي دار آهيان، آءٌ جذبات جي علاوه عقل ۽ دانش کي پروڻيڪار وٺي پئسو ڪمائڻ جو نظريو رکان ٿو. ٻئي طرف منهنجو حال هڪ ڏميدار استاد جو آهي جيڪو اميرن ۽ غريبن جي وچ ۾ روز ٿيندڙ تضاد جي سبب انتهائي ڏکويل آهيان.

منهنجي هٿ ۾ ان تعليمي نظام جي ويجهو ڪندڙ رستا آهن جنهن جي بدولت آءٌ هن معاشري کي بدلائي سگهان ٿو. ۽ انهي امير ۽ غريب جي فرق کي گهٽ ڪري سگهجي ٿو. ان جي لاءِ اسان کي ڊيٽا نوسي پراڻي نظام تعليم کي پاڙ کان پٽو پوندو. جيڪو امير کي امير تر ۽ غريب کي غريب تر ڪري رهيو آهي.

### رڪاوٽن تي عبور حاصل ڪرڻ

پڙهي لکي ڪري اقتصاديات تي عبور حاصل ڪري وٺڻ جي باوجود معاشي خودمختياري جي راه ۾ ٻيون به رڪاوٽون آهن. انهن ۾ وڏيون مشڪلاتون آهن جن جي ڪري ڪجهه ماڻهن مالياتي ابجد کان آگاهه رهڻ جي باوجود پنهنجي اثاثن جي خاني ۾ ڪوئي قابل قدر واڌارو نه ٿا ڪري سگهن. حالانڪ انهن جي ڪيش فلو ته ڪافي پر ڪشش هئڻ گهري هئي. انهن جا اثاڻ به ايترا مضبوط هئڻ گهريا هئا ته جيئن مالي مشڪلات کان هميشه لاءِ نجات وٺي ڪري انهن کي آرامده زندگي ميسر ڪن هان. پر ان جي باوجود هو سخت محنت ڪندا آهن تاڪه هو پنهنجي بقيه واجبات ادا ڪرڻ جي قابل ٿي سگهن.

پنهنجي مخصوص رڪاوٽون

1. خوف

2. لاڀرواهي ۽ خشڪ مزاجي

3. سستي

4. خراب عادت

5. ٽڪريا وڌائي

1. خوف. پنهنجن جي ضايع ٿيڻ جو خوف کان نجات حاصل ڪرڻ.

مون اڄ ڏينهن تائين ڪوبه اهڙو شخص نه ڏٺو جيڪو رضا خوشي سان پنسو ضايع ڪري ۽ آءُ پنهنجي تمام ڪاروباري زندگي جي دوران ڪنهن به اهڙي امير شخص سان ناهيان مليو جنهن پنسو ضايع نه ڪيو هجي. مگر تمام گهڻن غريبن ماڻهن سان واسطو پيو آهي جنهن جيڪو پنسو يا دمڙي به ناهي وڃائي يعني هنن هڪ پنسي جي به سرمايي ڪاري ناهي ڪئي.

پئسو ڪيئي وڃن جو خوف هڪ حقيقت آهي. اهو خوف هر ڪنهن ۾ آهي. اميرن کي به اهو خوف آهي ته غريبن کي ته اصل آهي ئي. پر مسئلو پئسي جي ضايع ٿيڻ يا نقصان ٿيڻ جو ناهي پر اصل ڳالهه اها آهي ته توهان انهيءَ خوف کان ڪيئن ٿا سمجهو ٿا. ڪريو. ناڪامي ڪيئي ٿا وٺو ڇاڪاڻ ته ناڪامي يا هار انسان جي زندگي بدلائڻ جي لاءِ سڀ وڏي ڪاڻ وڏي ۽ اهم تجربڪ آهي. هڪ امير ماڻهون ۽ هڪ غريب ماڻهون ۾ بنيادي اهو فرق آهي ته ناڪامي يا نقصان جي صورت ۾ هنن جو رد عمل ڇا هوندو آهي. ۽ خوف سان ڪيئن منهن ڏيندا آهن. خوفزدہ ٿيڻ خراب ڳالهه ڪانهي، پئسي جي معاملي ۾ بزدلي سٺي ڳالهه آهي. ان جي باوجود به توهان دولت ڪمائي سگهو ٿا. اسان سڀ ڪنهن معاملي ۾ بهادر هوندا آهيون ۽ ڪن معاملن ۾ بزدل. منهنجي هڪ دوست جي زال ايمرجنسي اسپتال ۾ ڊيوٽي هئي. هوءَ فون کي وڇندو ڏسي هوءَ حرڪت ۾ اچي ويندي هئي ۽ پريشان ٿي ويندي هئي. جڏهن آءُ هن کي سرمايي ڪاري لاءِ چونڊو هوس ته هوءَ ڊپ کان گهٻرائي پوئتي هٽي ويندي هئي.

منهنجي امير پيءُ کي رويي پئسي جي متعلق انهن تحفظات جو علم هئو. ڪجهه ماڻهون نانگ ڏسي ڪري ڊچي ڇڄي ويندا آهن، ڪجهه ماڻهون پئسي ضايع ٿيڻ جي خوف ۾ مبتلا ٿي ويندا آهن. ٻئي ڊپ جا احساس آهن. هو چونڊو هو، هنن ڊپن جو علاج هن ننڍي شعر سان تجويز ڪريان ٿو.

“اگر توهان کي خوف ۽ خطري جي فڪر کان نفرت آهي ته پوءِ جيترو جلد ممڪن ٿي سگهي ته شروع ڪري ڇڏيو.”

ان لاءِ بينڪ عام طور تي صلاح ڏيندا آهن ته ننڍپڻ کان وٺي بچت جي عادت ٻارن ۾ وجهو، جيڪڏهن ننڍي عمر ۾ خطرات ڪٽڻ شروع ڪري ڇڏيندا ته دولت مند ٿيڻ بلڪل آسان آهي. ان ڳالهه تي وڌيڪ اظهار خيال ڪندس ته هڪ شي صاف ظاهر آهي ته هڪ ماڻهون 20 سال جي عمر ۾ بچت شروع ٿو ڪري ته ٻنهي جي وچ ۾ هڪ واضح فرق آهي.

چيو وڃي ٿو ته دنيا ۾ سڀ کان وڌيڪ عجوبو وياچ مٿان وياچ آهي (ڪمپائونڊ انٽريسٽ) مين هيٽن جزيري جي خريد جو معاھدو دنيا جو سڀ کان وڏو سودو تصور ڪيو ٿو وڃي. نيويارڪ 24 ڊالر جي ماليات جي موٽين جي هار جي عيوض وڪرو ٿيو هئو. جيڪڏهن اهي 24 ڊالر صرف 8% سالانه جي حساب سان 1995ع تائين لڳايا وڃن ته



## امير پي ۽ غريب پي

انهن جي ماليت 28 ترلين ڊالر تائين پهچي وڃي ٿي. ۽ مين هٿن جزيري جي خريداري انهي پئسن مان با آساني ٿي وڃي ها. بچيل پئسن مان لاس اينجلز جي ڪجهه حصو خريد ڪري سگهجي ها خاص طور تي 1995ع جي قيمتن جي اڌار تي اڳڪٿي ڪئي وڃي ٿي

منهنجو هڪ پاڙيسري ڪمپيوٽر جي هڪ وڏي ڪمپني ۾ 25 سالن کان ملازم آهي. 5 سالن کانپوءِ هو هن نوڪريءَ مان فارغ ٿي ويندو ۽ ان وقت هن جي 401K رٽائرمينٽ پلين ۾ تقريباً 4 ملين ڊالر جمع هوندا.

گهڻو تر اها سرمائي ڪاري ميوچئل فنڊز ۾ ڪئي وئي هئي جيڪو هو بعد ۾ بانڊز ۽ سوشل سيڪيورٽي ۾ بدلائي ڇڏيندو. جڏهن هو نوڪري ڇڏيندو ان جي عمر 55 سال هوندي گهر ۾ ويٺي ويٺي هن کي 30,000 ڊالر ساليانه آمدني ٿيندي ۽ هي رقم هن جي پگهار کان گهڻو هوندي. حالانڪه ائين ڪرڻ آسان آهي باوجود ان جي ته توهان پئسي جي لتجي وڃڻ جي ڊپ کان اهو خطرو نٿا ڪڍو.

پر اهو انهي صورت ۾ ممڪن آهي ته توهان نوجواني ۾ ئي بچت ڪريو ۽ رٽائرمينٽ جي منصوبه بندي شروع ڪري ڇڏيو. هن لاءِ بهتر هوندو ته توهان ڪنهن آزمائيل مالي منصوبو ٺاهڻ واري فرم جون خدمتون حاصل ڪريو جيڪي بهتر سرمائي ڪاري ۾ توهانجي رهنمائي ڪندا.

پر ان صورت ۾ ڇا ٿيندو جڏهن توهان وٽ وقت جي ڪوت هجي ۽ توهان گولڊن هينڊ شيڪ وٺي ٿا ڇڏيو؟ توهان روپيه پئسن جي ضايع ٿيڻ جي خوف کان ڪيئن بچي سگهندو؟

منهنجي غريب پي ۽ ڪجهه به نه ڪيو اهڙي منصوبه بندي لاءِ ۽ هو ان ڳالهه ڪرڻ کان لٽو ٿيندو هو.

منهنجي امير پي مونکي مشورو ڏنو ته آءٌ ٽيڪساس وارن واري سوچ کي اپنائيان يا پروان چاڙهيان. هو هميشه چوندو هو "مونکي ٽيڪساس پسند آهي ۽ آءٌ هتان جي رهڻ وارن کي پسند ڪندو آهيان".

ٽيڪساس ۾ هر شي جو مقدار گهڻو هوندو آهي. جڏهن هي ماڻهون ڪيڏندا آهن ته انهن جي ڪٽڻ به گهڻو هوندو آهي ۽ جڏهن هارائيندا آهن تڏهن به بريءَ طرح هارائيندا آهن.

”ڇا هو هارڻ يا لتجڻ پسند ڪندا آهن“ مون پڇيو.

منهنجو اهو مطلب نه آهي ڪو به ماڻهون هارائڻ پسند ڪو نه ڪندو آهي مونکي اهڙو هارائڻ وارو ڏيکاريو جيڪو ڪلندو هجي. ۽ آءُ توهانکي.

هڪ هارائڻ وارو ڏيکاريندس ”امير پيءُ چون لڳو. هارائڻ ۽ ڪٽڻ جي باري ۾ هي ان جو نظريو آهي جنهن جي آءُ ڳالهه ڪري رهيو آهيان. هوندي ان انداز سان گذاريندا آهن. هو شاهائي زندگي بسر ڪندا آهن. ۽ جيڪي ڪجهه به ڪندا آهن وڏي پيماني تي ڪندا آهن.

هنن جو رهڻ ڪرڻ هتان جي ماڻهن کان تمام گهڻو مختلف آهي جيڪي پئسو خرچ ڪرڻ جو ٻڌي ششدر ٿي ويندا آهن. ۽ تل چٽو (هڪ قسم جو جهنگير) وانگر لڪندا رهندا آهن ته جيئن ڪو روشنيءَ جو ڪرڻو هنن تي نه پئجي ويڃي. هي اهي ماڻهون آهن جن کي سودي سرف خريد ڪرڻ وقت ڪو دوڪاندار هڪ سينٽ به گهٽ ڏئي ته واپلا مڃائي ڇڏيندا آهن.

امير پيءُ وضاحت ڪندو رهيو ”مونکي تڪساس وارن جو رويو ڏاڍو پسند آهي. جڏهن هو ڪٽيندا آهن ته هو فخر ڪندا آهن. جڏهن هو هارائيندا آهن ته شيخي جتائيندا آهن يعني امير پيءُ ڊيٽنگ ماريوندا آهن.

هڪ چوڻي آهي ”اگر توهانکي هارڻو آهي ته وڏي رقم هاريو.“

هو ڪڏهن به انهي اعتراف کي عزت افزائي خيال نه ڪندا آهن ته هو ٿوري رقم هارائي رهيا آهن. هتي هارائڻ کان ايترو ته ماڻهون خوفزدہ آهن جو هو ٿوري گهڻي رقم به پاڻ وٽ نه رکندا آهن.

هن ٻار ٻار مونکي ۽ مائيڪ کي ٻڌايو ته مالي ڪاميابي ۾ ناڪامي جو سڀ کان وڏو سبب اهو آهي ته ماڻهون خطرو ڪٽڻ کان گهٽائيندا آهن. ۽ ٿوري ٿوري قدم ڪندا آهن. هو وڃائڻ کان ايترا خوفزدہ هوندا آهن جو هو آئينده جي خطري کي وساري ڇڏيندا آهن.

فرين ٿار ڪنٽن جيڪو نيشنل فٽ بال ليگ جو مشهور ڪوآرڊيٽر هئو. ائين چئي ٿو ”جيڪو هارائڻ کان ٿورو ڊڄي اهو ضرور کٽيندو آهي“

منهنجو پنهنجو تجربو اهو آهي ته ڪاميابي هميشه ناڪامي کانپوءِ ٿيندي آهي ۽ هارڻ کانپوءِ ئي جيت ٿيندي آهي. مونکي اڄ تائين ڪنهن گولفر سان ملڻ جو اتفاق نه

ٿيو آهي جنهن گولف جو هر مقابلو کٽيو هجي. آءُ اڄ تائين ڪنهن به اهڙي شخص سان ناهيان مليو جنهن محبت ڪئي هجي ۽ انهي جو دل نه ٽٽو هجي. ۽ آءُ اڄ تائين ڪنهن به اهڙي امير سان ناهيان مليو جنهن هميشه پئس ڪمايا هجن ڪڏهن به هارايا نه هجن. ڇاڪاڻ ته گهڻو ڪري ماڻهن جي مالي عدم استحڪام جو سبب اهو آهي ته پئس ڪمائڻ جي خوشي جي نسبت انهن کي پئسن ضايع ٿيڻ جو غم وڌيڪ ٿيندو آهي.

ٽيڪساس جي هڪ چوڻي آهي ”سڀ ماڻهون جنت ۾ ته وڃن ڇاهين ٿا پر مرڻ لاءِ ڪوبه ماڻهون تيار نه آهي“. اڪثر ماڻهون امير ته ٿين ڇاهين ٿا پر پئسي جي ضايع ٿيڻ جي انديشي کان خوفزدہ آهن. انهي ڪري هو جنت ۾ نه ويندا.

امير پيءُ مونکي ۽ ماڻيڪ کي اڪثر ٽيڪساس جي دورن جون خبرون ٻڌائيندو هو. ”اگر توهان واقعي سکڻ چاهيو ٿا ته پئسو ٻڌڻ جو انديشي کان ڪيئن چٽڪارو حاصل ڪري سگهجي ته سين اونٽونيو وڃو ۽ Alamo کي ڏسو.

هي بهادر ماڻهن جي عظيم داستان آهي جن کي معلوم هو ته هڪ وڏي طاقتور فوج سان مقابلو انهن جي وس کان ٻاهر هو. ان جي باوجود انهن وڙهڻ کي ترجيح ڏني. انهن هٿيار ڦٽا ڪرڻ جي بجاءِ پنهنجي سرن جو نظرانو ڏنو. هي حڪايت ياد رکڻ جي قابل آهي. جڏهن ته هي هڪ درد ناک فوجي شڪست هئي. انهن کي وڏي مار ملي. پيشڪ هي ڪليل شڪست هئي پر اهل ٽيڪساس وارن ان کي پنهنجي طريقي سان منهن ڏنو. ۽ هاڻي به اهو نمر ويا ڪندا آهن ته ”ايلامو کي ياد ڪريو“.

ماڻيڪ ۽ مون اها ڳالهه الاهي مرتبه ٻڌي هئي، جڏهن به هن کي ڪو وڏو سودو ڪرڻو هوندو هئو يا ڪنهن ڪشمڪش ۾ مبتلا ٿيندو هو ته هو هميشه اسانکي اها ڪهاڻي ٻڌائيندو هو. ۽ ان دوران هو ان سمجھوتي جي باري ۾ ڇاڇ ڀڙٽال ڪري وٺندو هئو ۽ فيصلو به ڪري وٺندو هو. جڏهن هو ڪنهن غلطي ٿي وڃڻ جي انديشي جي ڪري يا پئس ضايع ٿي وڃڻ جي خوف ۾ مبتلا هوندو هو ته پوءِ به هي اسانکي اها ڪهاڻي ٻڌائيندو هو. هن ڪهاڻي مان هو ذهني قوت حاصل ڪندو هو. ۽ هو اها يادگيري ڪندو هو ته ڪيڏي مهل به مالي خساري کي مالي فائدي ۾ تبديل ڪرڻ تي قادر هئو. ان کي اها خبر هئي ته غلطي سان هو وڌيڪ طاقتور ۽ مضبوط ٿي اڀرندو، هو ڄاڻي وائي نقصان کي پسند ڪندو هو. پر هو اهو ڄاڻندو هئو ته هو پاڻ ڇا آهي ۽ نقصان جي صورت ۾ هن کي ڪهڙيون تدبيرون اختيار ڪرڻي پونديون. هو هڪ گهاٽي جو سودو فائدي ۾ بدلائڻ جو اختيار رکندو هئو انهي

جي ڪري هو ڪامياب هئو. ۽ ٻيا ناڪار هئا. ان سان هن کي جرات ملندي هئي ۽ هو ان جڏهن کي پار ڪري وٺندو هئو جڏهن تڏهن ٻيا ماڻهون اچي ٻيهر رهندا هئا. ان ڪري آءٌ اهل ٽيڪساس کي پسند ڪندو آهيان انهن کي شڪست ٿي پر هنن انهي شڪست کي به ڪاميابي ۾ بدلائي ڇڏيو. ۽ انهن انهي واقعي کي سياحن لاءِ هڪ دلچسپي جو مقام ٺاهيو جنهن مان هومر سال ڪروڙين ڊالر ڪمائيندا آهن.

مون وٽ انهن لفظن جي اڄ به وڏي اهميت آهي. ٽيڪساس جا ماڻهون پنهنجين غلطي کي فراموش يعني وساريندا نه آهن. هو انهن مان سبق حاصل ڪندا آهن. هو پنهنجي ناڪامين کي فتح ۽ ڪامراني ۾ بدلائي ڇڏيندا آهن. ناڪاميءَ مان هو حوصلو پڪڙيندا آهن ۽ فتح منڊي جي طرف ڳامڙن ٿيندا آهن. مگر هي طريقو انهن تائين محدود نه آهي هر هڪ ڪٽڻ وارو انهي طرز عمل کي اپنائيندو آهي.

آءٌ اوهان کان پهريان اوهان کي ٻڌائي آيو آهيان ته سائيڪل تان بار بار ڪرڻ منهنجي تربيت جو حصو آهي جنهن کانپوءِ آءٌ سائيڪل هلائڻ جي قابل ٿي ويس. ۽ مون کي ياد آهي سائيڪل تان ڪرڻ کانپوءِ هر دفعي وڏي حوصلي سان ان تي سوار ٿيندو هوس. آءٌ ڪڏهن به ڊپ نه ڪيو نه ٿي خوفزدہ ٿيس. آءٌ اهو به چيو ته سٺي کان سٺو گولفر جو رانديگر ضرور هڪ اڌ دفعو هارائيندو آهي. چوٽيءَ جو پيشور رانديگر ٿيڻ لاءِ گولف ڪيڏڻ وارا هارائڻ کان نه گهٻرائيندا آهن بلڪه ان سان انهن جو ارادو اڃا به وڌيڪ مضبوط ٿيندو آهي. هو وڌيڪ پريڪٽس ڪندا آهن پنهنجي غلطي کي ختم ڪندا آهن. تربيت وٺندا آهن ۽ آخرڪار ڪاميابي انهن جا قدم چمندي آهي. هو وڌيڪ بهتر رانديگر ٿي اڀرندا آهن. ڪامياب ماڻهن لاءِ ناڪامين آڪسيجن جو ڪم ڪنديون آهن پر هارائڻ وارا هار کان شڪست کائي ويندا آهن ۽ هٿ پير پڇرائي ٻيهر رهندا آهن.

جون ڊي راڪ فلر جو هڪ چوڻي آهي: آءٌ تباهي کي هڪ سنهري موقع ۾ بدلائڻ جي هميشه ڪوشش ڪندو آهيان. ۽ آءٌ جيڪو جاپاني آمريڪن آهيان ته آءٌ چئي سگهان ٿو گهڻن ماڻهن جو خيال آهي ته پرل هاربر واقعو آمريڪن جي غلطي جو سبب ٿيو. آءٌ چوان ٿو ته هي جاپانين جي غلطي هئي. ٿورا ٿورا فلر ۾ هڪ سنجيده جاپاني جنرل پنهنجي خوشحال ماتحتن کي مخاطب ٿي ڪري چوي ٿو. مون کي ڊپ آهي ته اسان هڪ ننڍا ڪٽڻ کي ننڍا مان جاڳايو آهي. توهان کي خبر آهي ته پرل هاربر جي تباهيءَ کانپوءِ آمريڪي مٿي سان ڪفن ٻڌي جنگ ۾ گهڙندي پوندا ۽ آمريڪا جي اها بدترين ناڪامي

آخر ڪار فتح ۾ تبديل ٿي ويندي. هن ناڪاميءَ امريڪين کي حوصلو ڏنو ۽ هو جلد ئي دنيا جا سڀ کان وڏي طاقت پنهنجي وٽيا

ناڪاميون کڻڻ وارن کي مهميز جو ڪم ڏينديون آهن ۽ هارائڻ وارن کي ٺپ ڪري ڇڏينديون آهن. ڪامياب ماڻهن جو سڀ کان وڏو اهوراز آهي. جنهن جي باري ۾ ناڪام ماڻهن نه ڄاڻيندا آهن. کڻڻ وارن جو سڀ کان وڏو اهوراز آهي ته هو هارائڻ تي دل نٿو نه ڪندا آهن ۽ گهڻي ڪوشش ڪندا آهن. هو هار کان خوفزدہ نه ٿيندا آهن پر ان جي اکين ۾ اڪيون وجهي ڏسندا آهن.

آءُ فرين ٽارڪنسٽن جو قول دهرين ٿو ته ”کڻڻ جو مطلب آهي هارائڻ کان نه ڊڄڻ“. ٽارڪنسٽن جهڙا ماڻهن ناڪامي کا انڪري نه گهٻرائيندا آهن ڇاڪاڻ ته هنن کي پاڻ تي ڀروسو هوندو آهي. انهن کي ناڪامين کان نفرت هوندي آهي. ۽ هارائڻ سان انهن ۾ جوش ۽ ول ولو پيدا ٿيندو آهي. هارائڻ کان نفرت ڪرڻ ۽ هارائڻ کان خوفزدہ ٿيڻ ۾ واضح فرق آهي. اڪثر ماڻهن ۾ اهو ڊپ ايتري حد تائين گهرائي ڪري ويندو آهي هو هارائڻ کان پهريان هارائي ويندا آهن. ۽ سڀ ڪجهه ڇڏي ڪري ويهي رهندا آهن. ۽ تباهه حالي جو شڪار ٿي ويندا آهن.. انهن جي مالي زندگي حفاظتي پنڊن جي حصار ۾ جڪڙجي ويندي آهي. ۽ مختصر ٿي ويندي آهي. اهي وڏيون وڏيون گڏايون ۽ وڏا وڏا گهر ته خريد ڪندا آهن پر وڏا وڏا اثاڻ پيدا نه ڪندا آهن. ۽ 90 سيڪڙو امريڪي آبادي جي مالي حالت غير مستحڪم هجڻ جو وڏي ۾ وڏو سبب اهو هوندو آهي ته هو صرف کڻڻ لاءِ ڪيڏندا آهن: هارائڻ لاءِ نه.

هو پنهنجي مالي منصوبه سازن، حساب دان، ۽ اسٽاڪسٽ هولڊرن سان مشورو ڪري بعد ۾ هڪ مخصوص قسم جي ۽ سڪ بند سرمايي ڪاري ڪندا آهن. انهن جو گهڻو سرمايو سي - ڊيز جو ڪاروبار ۾ هلڪي ڦلڪي منافع وارا بانڊز ۽ ميوچل فنڊز ۾ لڳل هوندو آهي. جنهن کي آساني سان نقدي ۾ بدلائي سگهجي ٿو. ان کان علاوه هنن وٽ ڪجهه ذاتي اسٽاڪ به هوندو آهي.

بي شڪ اهو سٺو ۽ محفوظ طرز عمل آهي مگر هن طرز عمل ۾ کڻڻ ڪونه هوندو آهي. هي هڪ اهڙي شخص جو طرز عمل هوندو آهي جيڪو هارائڻ نه چاهيندو آهي.

مونکي غلط نه سمجهو هي انهي 70% آبادي کان بهتر آهي جن جو منڍ کان وٺي ڪوئي به ڪاروبار نه هوندو آهي ۽ اها ئي ڳالهه تشویش ناڪ آهي. هي انهن جو طريقو

هوندو آهي جيڪي محفوظ رهي ڪيڏندا آهن. مگر ڪامياب سرماييدارانهن ڳالهين کي خاطر ۾ نه آڻيندا آهن. نه ته هو شش ۽ پنج جو مظاهرو ڪندا آهن ۽ نه خطر ڪان گهٻرائيندا آهن. اگر توهان وٽ ٿورو سرمايو آهي ۽ جلد امير ٿيڻ چاهيو ٿا ته پوءِ اوهان کي پنهنجي ترجيحات کي چونڊڻو پوندو ۽ بهادريءَ سان قدم کڻڻو پوندو. متوازن ماڻهون اڳتي نه وڌندا آهن هو پنهنجي مالي حفاظت ۽ خود اختياري جي دائري ۾ گهمندا رهندا آهن. ۽ جتان شروع ٿيندا آهن اتي ئي آخر ڪندا آهن. ترقي لاءِ توهان کي توازن کي خير باد چوڻو پوندو. ان جي واضح مثال آهي هلڻ. جڏهن توهان قدم کڻندا آهيو ته اڳتي وڌندا آهيو.

ٿامس ايڊيسن توازن کان عاري هوندو هو. ان جو هڪ نقطه نظر ۽ مقصد حيات هوندو هو. بل گيتس به متوازن نه هئو. هو ڪڏهن به شش پنج ۾ مبتلا نه ٿيندو هو. ان جو هڪ مقصد هو. ڊونالڊ ٽرمپ جو به اهو ئي حال هو. هو مقصديت تي گامزن هئو. جارج سوروس به تمام حجت جو قائل نه هئو.

جارج بيٽن به پنهنجون ٽينڪون هيڏي هوڏي نه ڪيون ۽ جرمني دفاتي ڪمزور پهلو تي پوري شدت سان حملو آور ٿيو. فرانس به ”ميگينوٽ لائن“ کي ڪليور ڪيو ۽ سڀني کي خبر آهي ته هن جو حشر ڇا ٿيو.

اگر توهان امير ٿيڻ جي خواهش آهي ته پوءِ پنهنجي ترجيحات جو تعين ڪريو ۽ آخر ڪار جو فيصلو توهان ڪندڙون ٿي سگهجي سگهجن ٿا. اگر هارائڻ ۽ نقصان ڪڍڻ کان توهان کي خوف اچي ٿو ته پوءِ احتياط ڪريو. محفوظ سرمايي ڪاري ڪريو. اگر توهان جي عمر 25 سالن کان مٿي آهي ته توهان کي خطرات ڪڍڻ کان ڊپ ٿئي ٿو ته پوءِ انهي رستي هلندا رهو ۽ پاڻ کي تبديل نه ڪريو. محفوظ راند کيڏو پر جيترو به جلد ٿي سگهي ته شروع ڪري ڇڏيو. پنهنجن اثائن کي وڌائڻ ۾ لڳي وڃو ڇو ته هن اڪيري کي ڀرڻ لاءِ مدت يعني سالن جا سال ڪپن.

جيڪڏهن توهان آزادي جا چاهيندڙ آهيو ۽ ريت ريس کان ٻاهر اچڻ چاهيو ٿا ته پوءِ سڀ کان پهريان پنهنجي پاڻ کان اهو سوال پڇو ”ناڪامي جي صورت ۾ منهنجو رد عمل ڇا هوندو آهي“ اگر ان ۾ توهان جي ڪٽڻ جو جذبو پيدا ٿئي ٿو ته پوءِ جيڪڏهن توهان چاهيو ته ابتدا ڪري سگهو ٿا. جيڪڏهن توهان تي ناڪامي جي صورت ۾ مايوسي غالب اچي ٿي وڃي يا توهان ذهني طور ڪمزور ٿي وڃو ٿا ۽ چرين وانگر رويو رکو ٿا ۽ ٿوري ٿوري ڳالهه تي ٿڌو ۽ ڪورٽ جو رخ ڪريو ٿا ته پوءِ محفوظ راند کيڏڻ بهتر ٿيندو. ڏينهن جو

نوڪري ڪريو ۽ بانڊ ۽ ميوچنل فنڊ خريد ڪريو. پر اها ڳالهه نه وسارڻ گهرجي ته اهڙي سرمايي ڪاري به خطرن کان خالي نه آهي. پر محفوظ ضرور آهي.

آءٌ ٽيڪساس ۽ فرين ٽارڪنسٽن جي ڳالهه ان لاءِ ڪري رهيو آهيان ڇو ته اثاثن جي خاني کي پڙڻ ڪو مشڪل ڪم نه آهي. هن ۾ وڌيڪ قابليت ۽ هوشياري جي ضرورت نه آهي. اگر ڪنهن ماڻهون 5 ڪلاسن تائين جي حساب پڙهيا هجن ته اهي ڪافي آهن. ڇاڪاڻ ته اثاثن تي داءِ لڳائڻ دل ۽ گروي جو ڪم آهي. ان لاءِ جرات، استقلال ۽ ناڪاميءَ جي صورت ۾ هڪ خاص طرز عمل جي ضرورت آهي. هارائڻ وارا ناڪاميءَ کان گهٽ ٿيندا آهن ۽ ناڪامي ڪٽڻ وارن کي ڪاميابي جي هر ڪنار ڪري ٿي. صرف ايلامو کي ياد رکو.

2. پيو وڏو سبب. رڪومنهن، خشڪ مزاج ۽ مايوسي کان نجات حاصل ڪرڻ

آسمان ڪري ٿو، آسمان ڪري ٿو. اسان کي اها ڪهاڻي ياد هوندي چڪن لٽل جيڪو هيڏانهن هوڏانهن پڇي ڍڪي آسپاس جي رهندڙن کي خطري کان واقف ڪري رهيو هئو. اسان اهڙن کوڙ سارن ماڻهن کي سڃاڻو ٿا پر اسان سڀني ۾ ٿورو ٿورو چڪن لٽل Chicken Little موجود آهي. مون اڳي جيئن چيو ته مايوس ماڻهون چڪن لٽل آهي ۽ اسان سڀ جڏهن خوف ۽ ناموافق حالات جو شڪار ٿيندا آهيون ته اسان جو رد عمل چڪن لٽل جهڙو هوندو آهي. ۽ شڪ اسانجي تقوا کي مفلوج بنائي ڇڏيندو آهي. آءٌ چالاڪ نه آهيان، اءٌ ٺيڪ ٺاڪ نه آهيان ۽ قلائون ماڻهون مون کان بهتر آهي. اگر منهنجي سرمايي ڪاري کانپوءِ جلدي ڪرنسيءَ جو پيٽو ٻڏي ويو ته منهنجو ڇا ٿيندو؟ اسان جيڪڏهن اگر ۽ مگر جي چڪر ۾ پيا رهنداسين يا اها ڳالهه جيڪڏهن معاملو منهنجي هٿن مان نڪري ويو ته پئسن جي ادائينگي ڪيئن ڪندس؟ جيڪڏهن منهنجي منصوبي تحت عمل درآمد نه ٿيو ته منهنجو ڇا ٿيندو؟

علاوه ان کان اسانجا ڪافي دوست ۽ احباب اهڙا هوندا آهن جيڪي پڇڻ کان سواءِ هر وقت اسانجي ڪوتاهين ۽ ڪوٺن کي ڳڻائيندا رهندا آهن. هو اڪثر چوندا آهن توکي ڪهڙي خبر ته تون اهو ڪم ڪري سگهندين؟ ڇا واقعي هي هڪ سٺو خيال آهي؟ جيڪڏهن خيال سٺو آهي ته پوءِ ڪنهن ٻئي ڪڏهن ان ڳالهه تي نه سوچيو آهي؟ ۽ تون

ان ۾ ڪڏهن ڪامياب ٿي نه سگهندين؟ توکي ته خبر ئي ڪانهي ته توڇا چئي رهيو آهين ۽ ڇا ڪرڻ وڃي رهيو آهين؟

ڪافي دفعا اهي شڪ ۽ شبهات ۽ تنقيدي نقرا ايترا ته وڏي ويندا آهن توهان ڪجهه به نٿا ڪري سگهو. اسان هڪ خطرناڪ صورتحال سان سامهون هوندا آهيون اسانجي ننڍڙي ويندي آهي اڳتي نه وڌي سگهندا آهيون. ۽ آخر ڪاراهو مروجہ محفوظ طريقو اپنائيندا آهيون. موقعا اسانجي اکين اڳيان گذري ويندا آهن. ۽ اسان چپ چاپ ويٺا ڏسندا آهيون.

زندگي سامهون کان گذرندي رهندي آهي ۽ اسانجي سيني تي هڪ برف جو تهه چمي ويندو آهي. هي سڀ اسانجي دوستن ۽ احبابن جو ڪيل ڪم هوندو، اسان سيني مان هر هڪ ماڻهون هڪ دفعو ضرور انهي حالتن مان گذريو ته هوندو ڪنهن کي وڌيڪ ڏک مليا هوندا ۽ ڪنهن کي گهٽ. اهڙن ئي ڪرمر فرمائن جي لاءِ چيو ويو آهي. ٿيا جنهن جا دوست توهان آسمان انهي جو دشمن ڪيئن ٿيندو.

فيڊلٽي ميوزيڪل فنڊ جي شهرت جي حامل پيٽر لنچ آسمان ڪرڻ کي انهن مشابهن جي باري ۾ آگاهي ڏيندي چوي ٿو، هي صرف صداقتون ئي هونديون آهن. يا ته هي اسان جي اندر مان نڪرنديون آهن يا اسانجي دوستن، متن ماڻهن خاندانن ۽ اخبارن انهن کي پيدا ڪندا آهن. پيٽر 1950ع جي دور جي ياد ڏياري ٿو. ان دوران ايتمي حملي جي خبر ايترو ته زور وٺي وئي. جو ماڻهن ڌڙا ڌڙ پنهنجي گهرن ۾ ٻيڙي پروف تهه خان ٺاهڻ شروع ڪيا. کاڌو خوراڪ جا زخيره ڪرڻ شروع ڪيا. ۽ پاڻي وارا وڏا ڪين ڌڙا ڌڙ ڪپڻ لڳا. اگر انهن ماڻهن پنهنجي عقل کي استعمال ڪندي مناسب سرمايي ڪاري ڪئي هجي ها. بچاءُ ان جي ته تهه خانن تي خرچ ٿي رهيو هئو. اسٽاڪ ٿي رهيو هئو. ته اهي ماڻهون مالي لحاظ کان اڃان ايترو خراب نه هجن ها.

چند سال پهرين جڏهن لاس اينجلس ۾ فساد ٿيا ته سڄي ملڪ ۾ اسلحه ڌڙا ڌڙ وڪامڻ لڳو. واشنگٽن ۾. ڪو ماڻهون هير برگر ڪاٺ سان مري ٿو وڃي ته. ايريزونا هيلٿ ڊپارٽمنٽ حڪم جاري ڪري ٿو ڇڏي ته آئينده تمام گهڻن جو گوشت وڪڻڻ کان پهرين سٺي طريقي سان پڇايو وڃي. دوائن جو هڪ ڪمپني T.V تي ڪمرشل هلائڻي ٿي ملڪ



۾ فلو تيڙي سان ڦهلجي رهيو آهي. فيبروري ۾ اها اشتها T.V تي هلي ٿو ۽ فوري طون ان ڪمپني جي نذر جو دوائون جي فروخت آسمان سان ڳالهيون ٿي ڪري.

اڪثر ماڻهون ان لاءِ غريب آهن ته جيئن هو سرمايي ڪاري شروع ڪندا آهن ته انهن کي چڪن لٿل جنهن سان دنيا پري پئي آهي. انهن جي آواز ٻڌڻ ۾ ايندي آهي "آسمان ڪرڻ وارو آهي" آسمان ڪرڻ وارو آهي "۽ هو ڪامياب ٿي ويندا آهن. ڇو ته اسان سڀني ۾ هڪ چڪن لٿل لڪل ويٺو آهي.

مايوسي ۽ پرياديءَ جي انهن افواهن کي نظر انداز ڪرڻ لاءِ يا انهن کي پنهنجي ذهن ۾ جاءِ نه ڏيڻ لاءِ وڏي حوصلي جي ضرورت آهي.

1992ع ۾ منهنجو هڪ دوست رچرڊ مون. وٽ آيو. هو بوستن مان مون سان ۽ منهنجي گهر واريءَ سان ملڻ لاءِ فينڪس آيل هئو. جنهن نموني سان اسان اسٽاڪ ۽ جائيداد جي ڪاروبار ۾ ترقي ڪئي هئي ان کان هو متاثر ٿيو.

فينڪس ۾ انهن ڏينهن ۾ جائيداد جي قيمتون منڍي جو شڪار هيون. اسان ٻه ڏينهن ان سان گڏ ان کي سٺيون جڳههون ۽ مواقع ڏيکاريا جتي سرمايي ڪاري ڪري ان جي ڪيش فلو ۾ اضافو ٿي سگهيو ٿي. ۽ قيمتن وڌڻ جو امڪان هو.

آءٌ ۽ منهنجي گهر واري اصل ۾ اسٽيٽ ايجنٽ ٺاهيون. اسان صرف سرمايي ڪاري ڪندا آهيون. آخر هن کي هڪ جائيداد پسند آئي اسان فون ڪري واپس ڏيکارڻ تي ڊيلر کي گهرايو ۽ منجهند تائين هن ماڻهون اها جڳهه خريد ڪري ورتي. هي ٻن ڪمرن جو هڪ گهر هئو ۽ هن جي قيمت 42,000 ڊالر هئي. انهي طرح جا گهر 65,000 ڊالر ۾ وڪرو ٿي رهيا هئا. واقعي هن منافعي وارو سودو ڪيو هيو ۽ شام تائين هو گهر واپس موٽي ويو.

ٻن هفتن کانپوءِ مون کي اسٽيٽ ايجنٽ ٻڌايو ته اوهانجو دوست سودي کان ڦري ويو آهي. مون جلدي ان کان فون ڪري سبب پڇيو. ان مون کي ٻڌايو ته ان سودي جي باري ۾ پنهنجي پاڙيوارن سان ڳالهه ڪئي ۽ هن چيو ته تمام مهنگو گهر آهي ايتري قيمت نه ٿو لهي. ۽ هي نقصان ۾ ويندو. مون هن کان پڇيو ته ڇا توهانجو دوست ڪو سرمايي ڪار آهي؟ رچرڊ اٽڪار ۾ جواب ڏنو.

مون هن کان پڇيو ته توهن جي ڳالهه ڇو ٻڌي؟ ۽ رچرڊ هن ڳالهه کي نتائڻ لاءِ چوڻ لڳو ته هو اڃان تائين هيڏانهن هوڏانهن جڳهيون ڏسندو.

فينڪس ۾ جائيداد جون قيمتون وڌڻ لڳيون 1994 ۾ اهوئي ننڍو گهر جنهن جا ماهوار ڪرايو 1000 ڊالر هئو. هي وڏي 2500 ڊالر ماهانه ٿيو. ۽ 1995ع ۾ هن جڳهه جي ماليت 95,000 ڊالر هئي. رچرڊ کي صرف 5000 ڊالر جي سرماييڪاري ڪرڻي هئي ۽ زيت ريس مان نيڪرڻ جو پهريون قدم هئو. اڄ به انهيءَ ڪجهه ڪونه ڪيو آهي ۽ اڃان به فينڪس ۾ اهڙا موقعا موجود آهن. البته اڄ انهي جو ڳولا ڪرڻي پوي ٿي.

رچرڊ جي سودي تان ڦرڻ ۾ آءٌ حيران نه ٿيس ان کي ”خریدار جي پيشيماني“ سار منسوب ڪري سگهجي ٿو. ۽ اهو سڀني تي اثر انداز ٿيندو آهي. اهوئي شڪ اسانجي ترقي جي رستي ۾ روڙو اٽڪائي ٿو. لٽل چڪن کڻي ورتو. ۽ آزادي حاصل ڪرڻ جو موقعو هٿ کان نڪري ويو.

هڪڙو ٻيو مثال هي آهي ته آءٌ پنهنجي اثائن جو ڪجهه حصو C-D سٽي ڊي جي بجاءِ ٽيڪس لائن سرتيفيڪيٽ جي صورت ۾ رکندو آهيان. (Lien معنيٰ دعويٰ استحقاق) هن سرمايي ڪاري تي مونکي 16% ساليانه جي حساب سان منافعو ملندو آهي. يقينن هي بينڪ جي منافعي کان ڪافي بهتر آهي. بينڪ صرف 5% ساليانه ڏئي ٿي جائيداد انهن سرتيفيڪيٽ کي تحفظ فراهم ڪندي آهي. ۽ رياستي قانون جي عملدار هن کي ميسر آهي ۽ اهڙو بينڪن کان ٻه درجا بهتر آهي. مشڪل اها آهي ته ان جائيدا کي آسانيءَ سان نقدي ۾ تبديل نٿو ڪري سگهجي. ڇاڪاڻ ته آءٌ انهي کي 2 کان 7 سالر جي سرمايي ڪاري جي خاني ۾ رکندو آهيان. هر دفع جڏهن ڪنهن ماڻهون کي ٻڌائيندو آهيان خاص طور تي جن وٽ روپيو C-D سي ڏيڙ جي صورت ۾ هوندو آهي. آءٌ هن طرح پنهنجي پئسي کي محفوظ ڪندو آهيان. ته هو مونکي جواب ڏيندا آهن ته اسين خطرو ڪٿر نٿا چاهيون ۽ تون ان ۾ خطرو کڻي رهيو آهين ۽ هو مونکي ان جا سبب ٻڌائيندا آهن. ۽ آءٌ جڏهن اهو سوال ڪندو آهيان ته اها صلاح توهان کي ڪنهن ڏني آهي ته چوندا آهن ته ڦلاڻي، ڦلاڻي دوست اسان کي اهو ٻڌايو آهي. يا سرمايي ڪاري جي ڪنهن رسالي ۾ پڙهيو آهي.

انهن اهو ڪم ڪڏهن پاڻ نه ڪيو آهي. ۽ جڏهن هو ڪنهن سان ملندا آهن ڄر انهي طريقيڪار سان سرمايي ڪاري ڪيل هوندي آهي. ته هو چوڻ شروع ڪندا آهن ته هنن پاڻ ايئن ڇو ڪونه ڪيو ۽ ان جا سبب ٻڌائيندا آهن. ۽ چوڻ لڳندا آهن ته هنن ڪم

5% منافع ملي رهيو آهي ۽ ان تي راضي آهن. جڏهن ته آءٌ 16% منافع کڻي رهيو آهيان اگر نهن کي 10% به ملي ها ته شايد هو مضر نه ڪري سگهن هاڻ.

منهنجو مطلب آهي ته هي شڪ شهبات ۽ بدگمانِي ۽ بدگمانِي اڪثر ماڻهن کي غريب رکي ۽ هو خطر ڪان پيڇڻ جي ڪوشش ۾ هٿ آيل لڪشي به وڃائي ويهندا آهن. بدگمان ماڻهن نڪتہ چيني ڪندا آهن ۽ ڪامياب ماڻهن انهن جو تجزيو ڪندا آهن. منهنجو پيءُ اڪثر انهي ڳالهه کي ورجائيندو هوندو هئو ته بدگمانِي ۽ مايوسي ماڻهن کي اندو ڪري ڇڏيندي آهي جڏهن ته تجزيو. هن جو اڪيون کولي ٿو. تجزيي جي ڪري ئي ڪامياب ماڻهن کي خبر پوندي آهي ته نڪتہ چيني ڪرڻ وارا ماڻهن انڌا هئا ۽ ڪامياب ماڻهن انهن موقعن جي چونڊ ڪئي جيڪي فائدي بخش هئا جڏهن ته ٻين انهن موقعن کي ڪا به اهميت نه ڏني ۽ غير اهم سمجهيو.

بدگمان ماڻهن ڪڏهن به ڪو نه کڻيندا آهن. امير پيءُ چيو. بنا ڪنهن سبب تي شڪ ۽ خوف، بدگمانِي کي جنم ڏين ٿا. هي ماڻهن وار جي ڪل لاهڻ ۾ لڳا رهندا آهن. جڏهن ته ڪامياب ماڻهن تجزيو ڪندا آهن.

”دنيا چاهيندي آهي ته توهان امير ٿيو“ پر اهي پنهنجا شڪوڪ ۽ شهبات هوندا هن جيڪي ايئن ڪرڻ کان روڪيندا آهن جيئن مون اڳي چيو آهي ته ريت ريس کان ڪرڻ آسان آهي. ان جي لاءِ وڌيڪ تعليم درڪار نه آهي. پر شهبات هن کي محتاج ۽ ٻاهج ڪري ٿا. ڇڏين جيڪي ٻين جي نظرن کان لڪل هوندا آهن ۽ توهان انهن کي ٺولهِي ڪيو ڪاميابي جي ڪنجي آهن.

جيڪو شخص مالي خود انحصاري جو خواهشمند آهي ۽ غربت کان چٽڪارو وڃي چاهي جائيداد ان جو طاقتور ذريعو آهي. سرمايي ڪاري هڪ انوکو ذريعو آهي ليڪن تڏهن به آءٌ اها ڳالهه چوندو آهيان ته اڪثر ٻڌڻ ۾ آيو آهي ته ”آءٌ غسل خانن جي مرمت نٿو ڪري سگهان“ انهي کي پيٽر لنچ ”آواز“ سان تشبيهه ڏئي ٿو. ۽ انهي کي امير پيءُ مايوسي رار ڏئي ٿو. هي اهڙو شخص آهي جيڪو نڪتہ چيني ڪندو آهي. تجزيو نه ڪندو آهي. ٻي بنياد شڪ ۽ خوف کان وڌيڪ هو پنهنجي ذهن کي بند ڪندو آهي ۽ اڪيون پوتي ٻڌيندو آهي.

جيتوڻيڪ جڏهن ڪير چوندو آهي ”مان غسل خانن جي مرمت نه ڪندو هيان“ ته آءٌ اڳي کان چوڻ چاهيندو آهيان ”تون اهو ڪيئن سوچي ورتو ته آءٌ اهو ڪندو

آهيان“ هو سمجهندا آهن ته تائيليت هنن جي ضرورت کان وڌيڪ اهم آهن. آءٌ ريت ريس کان جان چڙائڻ جي ڳالهه ڪندو آهيان. ۽ هو تائيليت جي صفائي ۽ مرمت جي پارِي ۾ سوچيندا آهن. انهن خيالن جي ڪري ئي اڪثر ماڻهون غريب رهندا آهن.

۽ آءٌ توهانجي ڪاميابيءَ جي ڪنجي پنهنجي هٿ ۾ رکڻ نٿو چاهيان. امير پيءُ اڪثر چونڊو هئو. ڇاڪاڻ ته آءٌ توهان وانگر تائيليت مرمت ڪرڻ نٿو چاهيان مان ڇڪوش ڪري پراپرٽي مينيجر کي ملازم رکندو آهيان جيڪو اهو ڪم ڪرائيندو آهي. ۽ اهڙي ماڻهون کي ملازم رکي جيڪو منهنجي پراپرٽي جو انتظام سنڀاليندو آهي. هن سان منهنجي ڪيش فلو وڌي ويندي آهي. ليڪن انهي جو سڀ کان وڏو فائدو اهو آهي ته هڪ پراپرٽي مينيجر جي هوندي آءٌ وڌيڪ ٻيون جائيداد خريد ڪندو آهيان. ڇو ته آءٌ پنهنجو وقت تائيليت جي مرمت ۾ نٿو وڃائڻ چاهيان. جائيداد جي ڪاروبار ۾ ڪاميابي جي لاءِ هڪ هوشيار پراپرٽي مينيجر جو هئڻ تمام ضروري آهي. آءٌ ايتري تائين چونڊس ته هڪ پراپرٽي مينيجر رينل اسٽيٽ کان وڌيڪ اهم آهي. اسٽيٽ ايجنٽن کان پهريان هن کي سنڻ فائڊي بخش سون جو علم هوندو آهي. ۽ اهڙي ريت هن جي اهميت ۾ وڌيڪ واڌارو ٿيندو آهي. “آءٌ توهانجي ڪاميابي جي ڪنجي کي مٿ ۾ رکڻ نٿو چاهيان” مان مراد اها هئي ته جيڪڏهن آت تائيليت يعني غسل خانو جي مرمت نٿو ڪرڻ چاهيان ته جلد از جلد گهڻو کان گهڻو جائيداد وٺي پنهنجي اثاثن کي وڌايو تاجڪ ريت ريس کان ٻاهر نڪري سگهو. جيڪي ماڻهون اهو چوندا رهندا آهن “مان غسل خانو مرمت نٿو ڪرڻ چاهيان” اگر پنهنجي آزاديءَ جو سڀ کان وڌيڪ ذريعو هٿ کان وڃائي ويهندا آهن. ڇاڪاڻ ته اهي تائيليت هنن جي آزادي کان گهڻو اهميت جا حامل آهن.

استاڪ مارڪيٽ ۾ اڪثر ماڻهن کي چوندي پڌندو آهيان “مان روپئيو وڃائڻ نٿو چاهيان” سوال اهو آهي ته پئسو ڪير وڃائڻ ٿو چاهي؟ هو انهي ڪري پئسو ڪهڙن کان معذور رهندا آهن. ڇو ته هو روپئيو وڃائڻ نٿا چاهين. پئير ڪنهن تجزيي جي هو پاڻ تي سربماني ڪاري جو پيو اهم دروازو بند ڪري ڇڏيندا آهن. يعني استاڪ مارڪيٽ.

ڊسمبر 1996ع ۾ آءٌ پنهنجي هڪ دوست سان گڏ ڪار ۾ هڪ مقامي پيٽرول پمپ جي ويجهو گذري رهيا هئاسين ته هن بورڊ تي نظر وڌي ۽ هن ڏٺو ته پيٽرول جون قيمتون وڌي رهيون هيون. منهنجو دوست چڪن لٽل آهي ۽ ڪو نه ڪو فڪر هن کي

گهيري وٺندو آهي. ۽ هن کي هميشه ايئن لڳندو آهي ته آسمان ڪرڻ تي آهي ۽ خاص طور تي هن جي مٿان.

جڏهن اسان گهر پهتاسين ته هن مونکي نهايت تفصيل سان عددن ۽ انگن جي مدد سان مون کي سمجهايو ته تيل جون قيمتون اڳين سالن ۾ ڇو مھانگيون ٿيون. هن انگن اکرن جي منهنجي فرشتن کي به خبر نه هئي حالانڪه مون هڪ آئل ڪمپني جا ڪافي شيئرز خريد ڪري رکيا هئا. انهي معلومات جي ڀرپوري تي مون پنهنجا شيئرز جلدي جلدي وڪرو ڪيا ۽ هڪ نئين آئل ڪمپني ۾ سرمايي ڪاري ڪئي جنهن جي شيئرز جي قيمت اڃان گهٽ هئي ڇاڪاڻ ته هنن هاڻي هاڻي تيل جا زخيرا لڌا هئا.

منهنجو بروڪر انهي نئين ڪمپني جي باري ۾ ڏاڍو ڀر جوش هئو مون تقريباً 15,000 شيئرز 65 سينٽ في شيئرز جي حساب سان خريد ڪيو.

فيبروري 1997ع ۾ آءٌ ۽ منهنجو دوست انهي پيٽرول پمپ جي ڀرسان ڪار ۾ گڏي رهيا هئا سين ۽ واقعي تيل جون قيمتون 15% في گيلن وڌي چڪيون هيون. وري ٻيهر چڪن لٽل کي پريشان ٿي ۽ هن وڌندڙ قيمتن تي تشویش جو اظهار ڪيو. مون مسڪرايو.

ڇاڪاڻ ته اها اهائي ڪمپني هئي جنهن تيل دريافت ڪيو هئو ۽ منهنجي 15,000 شيئرز جي قيمت 65 سينٽ في شيئرز وڌي 3 ڊالر جي شيئرز تائين پهچي وئي. اگر منهنجي دوست جو اندازو ٺيڪ آهي ته پوءِ تيل جون قيمتون وڌنديون ئي رهنديون. بجاءِ ان جي ته هو تجزيو ڪن چڪن لٽل انهن جي ذهن کي بند ڪري ڇڏيندو آهي اگر گهڻن ماڻهن کي معلوم هجي ته اسٽاڪ مارڪيٽ جي سرمايي ڪاري ۾ ”سٽاپ“ سادن لفظن ۾ ڪمپيوٽر جو حڪم هوندو آهي. جنهن جي تحت توهانجي شيئرز جي قيمت ڪرڻ لڳي ته توهانجو اسٽاڪ فوري طور تي ۽ خودبخود فروخت ٿي ويندو آهي. ان طرح سان توهانکي گهٽ ۾ گهٽ نقصان ٿيندو آهي. ۽ گهڻي کان گهڻو فائدو ٿيندو آهي. انهن ماڻهن لاءِ ”اسٽاپ“ انتهائي ضروري هوندو آهي جيڪي نقصان کان بچڻ ٿا.

جڏهن آءٌ ماڻهن کي هي چوندي پڌندو آهيان ”مونکي نه ڪپي“ ته چاهيندو آهيان ته هو چون ”مونکي ڪپي“ آءٌ ڄاڻان ٿو ته هنن جي ذهن ۾ ”وڏي آواز“ جو دخل هوندو. چڪن لٽل انهن جي دماغ تي قبضو ڪري ڇڏيو آهي. ۽ هاڻي شور ڪري رهيو آهي ته آسمان ڪرڻ وارو آهي ۽ ٽائيلس پيچي پورا ٿي رهيون آهن” جيڪڏهن اسان هن بدعاش ننڍي

چوڙي جي چوڻ تي "مونکي نه ڪپي" تي عمل پيرا ٿي ڪري بعد ۾ تمام وڏي قيمت ادا ڪندا آهيون ۽ جيڪو ڪجهه هو گهر ۾ چاهيندا آهن اهو هنن کي ڪو نه ملندو آهي.

امير پيءُ چڪن لٿل کي مات ڏيڻ جو مونکي ٻڌايو "اهو ڪندا رهو جيڪو ڪجهه ڪرڻل سنڊرز ڪيو" 66 سال جي عمر ۾ هن جو ڪاروبار تباهه ٿي ويو ۽ هو سوشل سيڪورٽي تي گذارو ڪرڻ لڳو. هي پئسو ناڪافي هئو. حالانڪه هو شهر شهر وڃي ڪري هوفرائيڊ چڪن جي ترڪيب وڪڻڻ لڳو. ان کان پهريان ته ڪو هن کي "ها" چوي 1009 دفع ماڻهن هن جي نسخي کي رد ڪيو ۽ ان عمر ۾ وڃي ڪري هو ڪو وڙ پتي ٿيو جڏهن عام طور تي ماڻهن رٿائرمينٽ جي عمر گذاريندا آهن. هو هڪ بهادر ۽ مستقل مزاج انسان هئو. امير پيءُ هارلن سينڊجو اڪثر ذڪر ڪندو رهندو هيو. جڏهن به توهانکي ڊپ لڳي ۽ فيصلو ڪرڻ ۾ مشڪل ٿئي ته اهو ئي ڪريو جيڪو ڪرڻل سينڊز ڪيو يعني "انهي کي ڀڄي وٺو".

3. مشقتي: مصروف ماڻهن عام طور تي سڀني کان وڌيڪ سنبت هوندا آهن. اسان سڀني هڪ تاجر جي باري ۾ ڳالهيون ڪيون ٻڌيون جيڪو پئسو ڪماڻ لاءِ سخت محنت ڪندو آهي. ته جيئن پنهنجي زال ۽ ٻارن جي زندگي ۾ آسانيون پيدا ڪري سگهي. هو آفيس جي وقت کانپوءِ به آفيس ۾ ويهي ڪم ڪندو آهي. ۽ هفتي جي آخر ۾ رهيل ڪم گهر کڻي ايندو آهي. هڪ ڏينهن جڏهن گهر ايندو آهي ته گهر خالي هوندو آهي. ان جا ٻار ٻچا گهر واري هن کي ڇڏي هليا ويندا آهن. هن کي اها خبر هڻي ته هن جي ۽ گهر واري جي وچ ۾ ڪجهه اختلاف آهن. پر بجاءِ هن جي ته هو گهر جا حالات سڌاري هو ڪم ۾ مصروف هئو. هاڻي ان سانحي کانپوءِ هن جي ڪم ۾ دلچسپي ختم ٿي وئي. ۽ آخر ڪار هن کي نوڪريءَ کان جواب ملي ويندو آهي. آڇ آڏا هڙن ڪوڙ سارن دوستن سان ملندو آهيان جيڪي پنهنجي دولت سنڀالي نه ٿا سگهن ۽ اهي به آهن جيڪي ايترا مصروف آهن ته پنهنجي صحت جي طرف بلڪل توجهه نه ڏئي سگهندا آهن. ان جو هڪ ئي سبب آهي مصروفيت.

هو مصروف رهندا آهن ۽ هو مصروف ان لاءِ رهندا آهن ته هو هڪ شي کان ٻجي رهيا آهن. ۽ انهي جو سامهون ٿيڻ کان گهٽائيندا آهن. ڪنهن کي به ان ڳالهه ٻڌائڻ جي ضرورت نه هوندي آهي. انهن کي پاڻ ئي خبر آهي. پر جيڪڏهن توهان ان جي حالتن طرف اشارو ڪندو ته هو غصي ۾ اچي ويندا آهن.

اگر هو ڪم ۾ يا ٻارن ۾ مصروف نه هوندا آهن ته هو T.V ڏسڻ ۾، پيڙي هلائڻ، گولف کيڏڻ يا خريد و فروخت ۾ مشغول هوندا آهن. پر اندر کان هنن کي علم هوندو آهي ته هو نهايت هڪ اهم شي کان ڪن لاثار ڪري رهيا آهن. ڪاهلي جي هي سڀ کان مشهور قسم آهي.

انهي سستي جو علاج ڇا آهي؟ جواب آهي ”توري لالچ“.

اسان کي سڀني کي ننڍپڻ ۾ سيکاريو ويو ته ”لالچ بري بلا آهي“ ۽ ”لالچي ماڻهون خراب هوندا آهن“ منهنجي ماءُ چوندي هئي ته اسان سڀني کي سٺيون سٺيون شيون حاصل ڪرڻ جي خواهش هوندي آهي نيون ۽ خوش نما شيون حاصل ڪرڻ ۽ پوءِ هن خواهش کي دٻائڻ جي لاءِ اسان پنهنجي ضمير تي احساس جرم جو بوجھ طاري ڪري ڇڏيندا آهيون. انهي ڪري اسان پنهنجن جذبات تي قابو پائي سگهندا آهيون پر خواهشون پوءِ اندر ئي اندر ڏکندڙيون رهنديون آهن. ”توهان صرف پنهنجي متعلق سوچيندا آهيو“ ڇا توهان کي خبر نه آهي ته توهان کي پيئرون به آهن، پاڙو به آهن؟ عام طور تي منهنجي ماءُ چوندي هئي ”آءُ توکي ڇا وڻي ڏيان“ منهنجو والد اڪثر ڀڄندو هئو ”توڻ اهو ٿو سمجهين ته اسان وٽ ڏيڍ سارو پئسو آهي“ اسان دولت مند ناهيون. سمجهين ٿو.

انهن لفظن جي ڪري خوف ٿيندو هو ۽ عام طرح سان احساس جرم محسوس ٿيندو هو ۽ آءُ ان کي محسوس ڪرڻ کانسواءِ رهي نه سگهندو هوس.

ٻي طرف اهو اظهار به هئو ته آءُ قريائي ڏٺي ڪري ٿو لاءِ هي شي خريد ڪري رهيو آهيان. آءُ هي شي ان لاءِ خريد ڪري رهيو آهيان ته مون کي ننڍپڻ ۾ هي شي ڪا نه ملي هئي. منهنجو هڪ پاڙي وارو آهي جيڪو بلڪل ڪنگال آهي، پر اڄ به هن جي گيرج ۾ ڪار پارڪ ڪرڻ جي جڳهه نه آهي. ڇو ته گيراج هن جي ٻارن جي رانديڪن سان ڀريو پيو آهي. هن جا بگڙيل ٻار جيڪو ڪجهه هن کان گهرندا آهن اهو هنن کي ملي ويندو آهي. هو هميشه اهو چوندو آهي ”آءُ نتو چاهيان ته منهنجا ٻار تنگيءَ سان آشنا ٿين ته ان پوڙهي ٿين لاءِ ڪجهه بچايو.“ هن ٻارن کي ڪاليج موڪلڻ لاءِ هن وٽ اثاثا آهن ”مگر دنيا جو هر رانديڪو انهن جي ٻارن وٽ موجود آهي. هاڻي تازو ئي هن کي ڊاڪ جي ذريعي ڪريڊٽ ڪارڊ وصول ٿيو ۽ هو پنهنجي ٻارن کي گھمائڻ لاءِ لاس ويگاس وٺي ويو.“ آءُ اهو ٻارن لاءِ ڪري رهيو آهيان ”هن ايتار جي جذبي سان مون کي ٻڌايو.“

امير پيءُ جو هنن لفظن جو چوڻ معنوع قرار ڏئي ڇڏيو هو. "هي منهنجي وس کان ٻاهر آهي". پنهنجي اصلي گهر ۾ هميشه مون اهو ٿي پڌو. امير پيءُ پنهنجن ٻارن کان هميشه اهو توقع رکندو هئو ته هو چوڻ ته "اسين يا آءُ هن کي ڪيئن حاصل ڪري سگهندس". هن جو هڪ خيال هئو ته انهن لفظن کي ورجائي؟ آءُ هي نئو خريد ڪري سگهان" اسين پنهنجي ذهن کي تالو ٿا هئو ۽ وڌيڪ سوچ ۽ ويچار کي ترڪ ٿا ڪري ڇڏيون.

جڏهن ته "آءُ هن کي ڪيئن حاصل ڪري سگهندس" چوڻ کانپوءِ ذهن کلي ٿو وڃي. توهان انهي کي سوچڻ تي مجبور ڪريو ٿا ۽ سوال جي جواب جي تلاش ڪندا آهيو. سڀ کان اهم ڳالهه اها آهي ته هو انهن لفظن کي "آءُ انهي کي نئو خريد ڪري سگهان" کي ڪوڙ تصور ڪري ٿو ۽ انساني روح ان ڪوڙ کان آگاهه آهي ۽ انساني روح بي تحاشه طاقتور آهي. هو چوندو هو ته روح ڄاڻي ٿو ته هو اهر ڪم سرانجام ڏئي سگهي ٿو. هڪ ڪاھل ذهن زبان کان هي لفظ چوائي ٿو "آءُ انهي کي خريد ڪرڻ جي طاقت نه ٿو رکان" توهان جي ذهن اندر هڪ جنگ شروع ٿي ويندي آهي.

توهان جو روح ناراض آهي ۽ توهان جو سست ذهن ڪوڙ جو سهارو وٺي رهيو آهي. روح رڙيون ڪري احتجاج ڪري رهيو آهي "هلو ته هلي جڳ ۾ ورزش ڪريون" ۽ سست ذهن چوندو آهي "مون اڄ تمام گھڻو ڪم ڪيو آهي" يا انساني روح چوندو آهي.

"مان عربت کان تنگ اچي چڪو آهيان" "هلو ته هلي ڪو ڪم ڪريون ته جيئن ڪجهه آمدني ٿي پوي جنهن تي ذهن جواب ڏيندو آهي" امير ماڻهون لالچي هوندا آهن ۽ هي ڪم وقت تي ٿيڻ کپندو آهي، ٻاهر خطرو آهي ۽ ٿي سگهي ٿو ته پئسو منهنجي هٿ مان ضايع ٿي وڃي، يا مان پهريان ڪافي محنت ڪري رهيو آهيان.

ڪم ۾ ئي منهنجي سڄي قوت ختم ٿي وڃي ٿي، ڏسو اڄ رات به مون کي ڪيترو ڪم ڪرڻو پيو، منهنجو پاس چاهي ٿو ته صبح تائين هي ڪم ختم ٿيڻ گهرجي. اهڙي قسم جا بهانا سست ذهن ڪرڻ شروع ڪري ڇڏيندو آهي.

"آءُ هن جي خريد ڪرڻ جي طاقت نه ٿو رکان" چئي ڪري اسان پاڻ کي غمگين ڪري ڇڏيندا آهيون. هڪ ويچاري پڻ جو احساس ٿيندو آهي. جيڪو آهسته آهسته مايوسي ۽ بي دلي ۾ بدلجي وڃي ٿو. ان لاءِ هڪ ٻيو لفظ آهي (APATHY) ايپٿي معنيٰ نا اميد، نا خوش. مان هي ڪيئن ڪم خريد ڪري سگهان ٿو؟. ان سان ممڪنات جا دروازا



ڪلندا آهن. جوش پيدا ٿيندو آهي. ماڻهون خواب ڏسڻ لڳندو آهي. حالانڪ امير پي ۽ ڪي ان ڳالهه جي غرض نه هئو ته اسان ڇا خريد ڪرڻ چاهيون ٿا هن لاءِ اهم ڳالهه هي هئي ته اسان هن کي ڪيئن خريد ڪريون؟. ان سان ذهن کي مضبوطي ملندي آهي ۽ روح متحرڪ هوندو آهي.

امير پي ۽ مونڪان ۽ مائيڪ اهڙي قسم جو سوال ضرور ڪندو هئو. ”توهان هن کي ڪيئن حاصل ڪري سگهندو“ ان ڪاليج ۾ پڙهائڻ جا خرچ به شامل هئا. جيڪي اسان پنهنجي ڪيسي مان ڏيندا هئاسين. مقصد کان وڌيڪ مقصد جي حصول لاءِ جيڪو طريقو ڪار آڻايو وڃي ان جي وقعت امير پي ۽ جي نظر ۾ وڌيڪ هئي ۽ هو اهو ڪجهه اسان کي سيکارڻ چاهي ٿو. اڄ ڪلهه جي دور ۾ لکين اهڙا انسان آهن جيڪي پنهنجي لالچ جي احساس ڪمري ۾ مبتلا رهن ٿا. ننڍپڻ ۾ انهن کي اهو ئي سيکاريو ويو آهي ”تو کي هي نه ملي سگهندو“ توهن کي حاصل ڪرڻ جي قوت نٿو رکي سگهين.“

جڏهن مون ريت ريس مان نڪرڻ جو فيصلو ڪيو ته پاڻ کان اهو سوال ڪيو ”آءٌ ڪيئن ڪم ڪانسواءِ هلي ڦري سگهندس؟“. ۽ فوري طور تي منهنجي ذهن سوالن ۽ ممڪن طريقن جي ٻوڇاڙ ڪر ڇڏي. سڀ کان مشڪل ڳالهه اها هئي ته آءٌ پنهنجي حقيقي والدين کي ڪيئن ڦاٽل ڪريان ۽ انهن جي انهي جمني ”هن کي خريد ڪرڻ جي طاقت نٿو رکان“ کان ڪيئن نجات حاصل ڪريان. محض پنهنجي ئي باري ۾ نه سوچيندا رهو. توهان ٻين جي باري ۾ ڇو نه ٿا سوچيو؟. ان جملن کي ڪيئن ذهن مان خارج ڪيان جنهن سان منهنجي ذهن ۾ پنهنجي لالچ ڊٻائي ڊٻائي احساس جر ۾ پيدا ٿي ويو آهي. ته پوءِ توهان سستي کان نجات ڪيئن حاصل ڪندو. ان جو جواب آهي ٿوري لالچ. هي W-H جي F.M ريڊيو اسٽيشن جي ان بنيادي نعري جي طرح آهي ”هن ۾ مون کي ڪهڙو فائدو آهي“. ماڻهون کي گهرجي ته ويهي سوچي ”اگر آءٌ صحت مند ٿي وڃان يا جازب نظر لڳان يعني سهڻو لڳان، يا سيڪس اپيل پيدا ڪريان ته انهن مان مون کي ڪهڙو فائدو ٿيندو“.

منهنجي زندگي ڪيئن هوندي جيڪڏهن مون کي وري ڪڏهن به ڪم ڪرڻو نه پوي. يا مون وٽ ڏيڙ ساري ملڪيت گڏ ٿي وڃي ته مان ڇا ڪريان؟. ان ننڍڙي خواهش يا معمولي لالچ کي ذهن ۾ ويهارڻ ڪانسواءِ بهتري يا ترقي ناممڪن آهي.

دنيا انهي لاء ترقي ڪندي آهي ته هر ڪنهن کي بهتر زندگي جي جستجو هوندي آهي. نئون ايجادون انهي لاء سامهون اينديون آهن ته اسان پنهنجي روزمره جي بهتري لاء خواهشمند آهيون.

اسان اسڪول ويندا آهيون سخت محنت ڪندا آهيون تاڪ بعد ۾ سٺي نوڪري ملي ۽ پئس ڪمائي پنهنجو معيار زندگي بهتر بنايون. ته جيئن جڏهن توهان ڪنهن شي کان بچڻ چاهيو ٿا ۽ ان کان پنهنجو پلانڊ بچائڻ جي ڪوشش ۾ آهيو جنهن کي توهان سمجهو ٿا ته ڪرڻ گهرجي ته پوءِ خود کان گهٽ ۾ گهٽ اهو سوال ڪريو "ان ۾ منهنجو فائدو ڇا هوندو". ٿوري گهڻي لالچ اختيار ڪريو اها ئي سستي جو علاج آهي.

بي انتها لالچ ٻين شين جي زيادتي وانگر سٺو نه آهي. ليڪن هميشه ياد رکو. مائڪل ڊگلس پنهنجي فلم "وال اسٽريٽ" ۾ چاچيو "لالچ سٺي شي آهي". امير ڏيڍ انهي کي مختلف انداز ۾ چيو "جرم يعني ڏوهه لالچ کان بدتر آهي ڇو ته احساس جرم جسم کان روح کي چورائي وٺي ٿو". ۽ منهنجي نڪته نظر سان اليٽرو وڊيٽ هن جي باري جيڪي ڪجهه چيو آهي اهو بي مثال آهي "جيڪو دل کي صحيح لڳي اهو ڪريو ڇو ته هر صورت ۾ توهان تي نڪته چيني ضرور ٿيندي".

"اگر توهان ڪندو ته ماڻهون آڱريون ڪندا ۽ جيڪڏهن نه ڪندو پوءِ به".

#### 4. خراب عادت ۽

اسان جي زندگي تعليم کان وڌيڪ عادت جي عڪاسي ڪري ٿي. فلم ڪونان دي بار بيرين ڊسٽ ڪاٽيو ۽ جنهن ۾ آر نولڊ شوا زنيگ ادا ڪاري ڪئي آهي. هڪ دوست چيو ڪاش منهنجو جسم آر نولڊ شوا زنيگر جهڙو ٿي وڃي. ۽ سڀني هائو ڪار ۾ ڪنڌ هلايو. مون ٻڌو آهي ته هو شروع ۾ سنهو سڪل هئو ۽ اهو آهي ته بنا وقفي جي جرم ۾ وڃي ورزش ڪري ٿو.

"نه نه" اسان مان هڪ بدگمان شخص چيو. جيتري حد تائين منهنجو خيال آهي ته هو پيدا ٿي ائين ٿيو آهي.

چڱو ڇڏيو آر نولڊ شوا زنيگر کي هڪ هڪ بيئر ٿا وٺن. هي هڪ مثال آهي ته عادتون طرز عمل تي ڪيئن متاثر ڪن ٿيون.

مونکي ياد آهي مون امير پيءُ کان اميرن جي عادت جي باري ۾ پڇيو، سڌو جواب ڏيڻ جي بجاءِ هن مثال ڏئي ڪري مونکي سمجهائڻ ٿي چاهيو.

”تنهنجو پيءُ واجبات ڪڏهن ادا ڪندو آهي.“ ان پڇيو.

”مهيني جي پهرين تاريخ“ مون جواب ڏنو.

”ڇا هن کي ادائينگي کانپوءِ ڪجهه بچندو آهي“ هن پڇيو.

”تمام ٿورو“ مون چيو.

انهيءَ لاءِ هن کي سخت محنت ڪرڻي پوي ٿي هن جي بري عادت آهي.

پهرين هونين کي ڏئي ٿو باقي جيڪو بچي ٿو اهو پنهنجن ٻارن لاءِ رکندو آهي.

هي بري عادت آهي. عام طور تي هن کي بچندو گهٽ آهي. مون چيو. پوءِ به هن تي واجبات

ته ادا ڪرڻائي آهن نه؟ توهان ته ائين چئي رهيا آهيو ته هوسرڪاري واجبات ادا نه ڪري.

”نه نه منهنجو اهو مطلب نه آهي“ امير پيءُ چيو. ته آءُ ذاتي واجبات کي ترجيح

ڏيندو آهيان ۽ جيڪو بچي اهو حڪومت کي ڏيندو آهيان. مگر ڇا ٿيندو جيڪڏهن

ذاتي ادائينگي جي بعد حڪومت کي ڏيڻ لاءِ ڪجهه نه بچي. پوءِ ڇا ڪرڻو آهي. مون

چيو.

آءُ اهو ئي ڪندس. هن چيو. پوءِ به آءُ پهريان ذاتي ادائينگيون ڪندس خواه

مونکي پئسن ۾ ڪوت ٿي ڇو نه ٿي وڃي. منهنجي لاءِ حڪومت کان وڌيڪ اهم منهنجا اثاثا

آهن.

پوءِ به مون پڇيو. ان صورتحال ۾ هو توهان تي قانوني ڪاروائي ڪندا؟

انهيءَ صورت ۾ جيڪڏهن توهان ادائينگي نه ڪندو. هن چيو. غور سان پڌو ته

”اول خوڻ پوءِ درويش“ پهريان پنهنجي ادائينگي ڪريو خواه مون وٽ پئسن جي ڪوت ڇو

نه ٿي وڃي.

ليڪن ”اهو ڪيئن ٿيندو“ مون پڇيو.

”ڪيئن نه بلڪه چواڻين ٿيندو“ امير پيءُ چيو.

O.K. ڇو؟ مون چيو.

”تحرڪ“ امير پيءُ چيو. توهان جي خيال ۾ ڪپر وڌيڪ شور ۽ گوڙ ڪندو.

ان صورت ۾ ته آءُ بقايا نه ڏيان، مان يا منهنجا قرض گهرندڙ؟

”توهان جا پنهنجا قرض گهرندڙ توهان کان وڌيڪ گوڙ ڪندا“ مون چيو.

ڇو ته اهو سڌو جواب هئو.

تون ڏسي رهيو آهين ته جڏيهن پنهنجي ادايتيگي ڪرڻ کانپوءِ منهنجي هٿ ۾ ڪجهه به نه هوندو ته ٽيڪس ۽ ٻيا قرضدار جي ادايتيگي لاءِ مون وٽ ڪجهه به نه هوندو ته مون لاءِ ضروري آهي ته آمدني جو ٻيو ڪو ذريعو تلاش ڪريان ۽ اهو ئي دٻاءُ منهنجي اندر تحريڪ پيدا ڪندو آهي.

پنهنجي قرض مان مراد آهي ڪمپني جو خرچ، ذاتي خرچ (Runing Expance). آءٌ هڪ وڌيڪ نوڪريون ڪندو آهيان ٻيون ڪمپني شروع ڪندو آهيان. اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ لين دين ڪندو آهيان. ۽ ٻين پاسن ڏانهن ڏسندو آهيان تڪ منهنجي آمدني ۾ واڌارو ٿئي. تڪ مان واجبات ادا ڪري سگهان. ان کان پهريان ته ماڻهون مون کي بي عزتو ڪن. انهي دٻاءُ مون کي گهڻو محنت ڪرڻ تي اڪساهيو يا مائل ڪيو. ۽ مجموعي طور تي مون کي مالي معاملات پهريان کان وڌيڪ هوشيار ڪري ڇڏيو. اگر آءٌ پاڻ کي ادايتيگي آخر ۾ ڪريان ته مون وٽ ٻاهريون وزن بلڪل نه هجي ها پر آءٌ برباد ٿي وڃان ها. ته حڪومت جو خوف يا انهن ماڻهن جو ڊپ جن جو قرض توهان تي آهي ان ڊپ کان وڌيڪ محنت ڪريان ٿو؟

ٻي شڪ! امير پي ۽ چيو توهان کي خبر ناهي ته حڪومت پنهنجي واجبات وصول ڪرڻ ۾ ڏاڍي سخت آهي. اهڙي طرح جن کي قرض قسط وصول ڪرڻيون هونديون آهن اهي به ڪافي سخت هوندا آهن. عام طور تي ماڻهون انهن کان ڊڄندا آهن. هو پنهنجو پاڻ کي ادا ڪن يا نه ڪن پر هنن کي هميشه وقت تي ادايتيگي ڪري ڇڏيندا آهن. توهان کي 96 ڀاڱون وزن تي هڪ ڪمزور شخص جي ڪهاڻي ياد آهي. جنهن جي اکين ۾ ڪنهن واري وجهي ڇڏي هئي. مون هاڻو ڪار ڪئي. چو ته آءٌ ڪامڪ بڪس ۾ هر وقت ويٺ لفترز ۽ ٻاڍي ٻلدن جون ڪهاڻيون پڙهندو رهندو آهيان!

ته مون کي ٻڌايو ته ماڻهون بدمعاشن کي پنهنجي اکين ۾ واري وجهڻ جي اجازت چوڏين. مون زور آوري جي خوف کي استعمال ڪري پاڻ کي مضبوط بنايو آهي. ڪجهه ماڻهون وڌيڪ ڪمزور ٿي ويندا آهن. منهنجو پاڻ کي پئسو ڪماڻ جي لاءِ مجبور ڪرڻ ايئن آهي جيئن آءٌ پنهنجي صحت کي ٺيڪ رکڻ لاءِ ورزش ۽ باقائديگي سان جمر ۾ وڃڻ. جيتوڻيڪ آءٌ ڪم ڪندس منهنجي دماغ جون مشڪون گهڻو مضبوط ٿينديون ۽ آءٌ ذهني طور تي مضبوط ٿيندو ويندس. هاڻي انهن بدمعاشن کان مون کي خوف نه ايندو آهي.

## امير پيءُ، غريب پيءُ

جو ڪجهه منهنجي امير پيءُ چيو اهو منهنجي دل کي لڳو. ته اگر پهريان مان پاڻ کي ادائينگي ڪريان ته آءٌ مالي طور تي مضبوط هوندو آهيان ۽ دماغي طور تي پڻ. امير پيءُ هاڻوڪار ۾ ورائيو.

۽ جڏهن آءٌ پاڻ کي آخر ۾ ادائينگي ڪندس يا ڪجهه به نه ڏيندس ته آءٌ ڪمزور هوندو آهيان ان لاءِ مون جهڙن ماڻهن کي مالڪن، مينيجرن، ٽيڪس ڪليڪٽرن، بل ڪليڪٽرن ۽ مالڪن جڳهه سڄي زندگي جيئن حرام ڪري ڇڏين ڇو ته منهنجو مالي عادتون سٺيون نه آهن.

امير پيءُ هاڻوڪار ڪئي:  
انهي 96 پائونڊ وزني ڪمزور ماڻهون وانگر.

5. ٽڪر:

هي ذاتي انا ۽ جهانگي جو مجموعو آهي.

جيڪو ڪجهه مونکي اچي ٿو هن مان آءٌ پئسو ٺاهي رهيو آهيان جو ڪجهه مونکي نٿو اچي انهي مان پئسو ضايع ڪريان ٿو. جڏهن به مون غور ڪيو منهنجو نقصان ٿيو. ڇو ته جڏهن آءٌ بدمزاج هوندو آهيان ته آءٌ خيال ڪندو آهيان ته جنهن باري ۾ مان نٿو ڄاڻان انهي کي ڄاڻڻ مون لاءِ ضروري ناهي. منهنجي خيال ۾ تمام گهڻا ماڻهون پنهنجي جهانگي تي ڀردو وجهندا آهن. ۽ پردي ۾ ٽڪر لڪل هوندو آهي. هي اڪثر ٿيندو آهي جڏهن آءٌ معاملات جي باري ۾ پنهنجي جذبات دان يا سرمايي ڪارن سان ڳالهه ٻولهه ۾ مشغول هوندو آهيان.

هو عام طور تي گهڻو ڳالهائي پنهنجي ڳالهه مڃائيندا آهن مونکي خبر هوندي آهي ته جيڪي ڪجهه هي چئي رهيا آهن انهن کي انهي باري ۾ رتيءَ برابر به علم نه آهي. هو ڪوڙ نه ڳالهائي رهيا آهن مگر سچ به نٿا پيا چون. مالياتي ۽ مالي سرمايي ڪاري جي دنيا ۾ هر جڳهه اهڙا ماڻهون ملندا آهن جن جي انهن معاملات ۾ ڪا به سوچ به ٻجهه نه هوندي آهي. انهن جي حالت پراڻيون ڪاريون وڪڙندڙ سيلز مين جي طرح هوندي آهي. جن کي صرف پنهنجي % پروسٽيٽ ڪميشن جي خبر هوندي آهي.

جڏهن توهانکي خبر هجي ته ڦاٽي معاملي ۾ توهانجي معلومات محدود آهي ته فوري طور ڪنهن ماهر سان رابطو ڪريو يا ڪتاب پڙهو ٿاڪ. توهانجي معلومات ۾ جيڪا ڪوت آهي اها پوري ٿي وڃي.

### شروعات

ڪاش آءُ چئي سگهان ته مون دولت آساني سان حاصل ڪئي آهي پر اصل ۾ ائين نه آهي.

ته جيئن هن سوال جي جواب ۾ ته ”آءُ ڪيئن شروع ڪريان؟“. مان انهي سوچ جو ذڪر ڪريان ٿو، جيئن هر روز آءُ پنهنجي ذهن ۾ ورجائيندو رهندو آهيان ته وڏا سودا تلاش ڪرڻ آسان آهن. هي منهنجو واعدو آهي. هي بلڪل ايئن آهي جيئن سائيڪل هلائڻ جي سکيا تي شروع ۾ ٿوري مشڪل ٿئي ٿي ۽ بعد ۾ آساني. پر جڏهن توهان پئسي جي باري ۾ ڳالهه ڪيو ٿا ته سڀ کان وڏي ڳالهه ۽ اهم ڳالهه ته ابتدا مشڪل دور مان گذرڻ جو قسم کائڻو هجي ۽ رڪاوٽن سان توهان جا حوصله پست نه هجن.

ڪروڙن جا اهڙا سودا تلاش ڪرڻ جيڪي توهان لاءِ يادگار هجن ان لاءِ مالي ذهانت جي ضرورت هوندي آهي.

آءُ ڄاڻان ٿو ته اسان سڀني مان هر ڪنهن وٽ مالي ذهانت ضرور آهي پر مشڪل اها آهي ته اسان هن کي سمجهي ڇڏيو آهي ۽ منتظر آهيون ته اسان ان کي ڄاڻايون. اها ان لاءِ ستل آهي ته اسانجي معاشري شروع کان وٺي اها ڳالهه ذهن ۾ وجهي ڇڏي آهي ته پئسي سان پيار ڪرڻ ڏوهه آهي ۽ انهي وهه جي زير اثر اسان ڪنهن به پيشي جي باري ۾ سکندا آهيون تڪرور روزي روٽي ڪمائي سگهون. پر هن ڄاڻ کان ويڳاڻا رهي پئسي کي پنهنجي فائدي ۾ ڪهڙي طرح استعمال ڪريون.

ان اسان کي مالياتي مستقبل جي متعلق فڪر مند ٿيڻ کان ته چوٽڪارو ڏياري ڇڏيو ڇاڪاڻ ته هو ڪنهن ڪمپني يا حڪومت رٽائر مينٽ جي بعد اسانجي رهائش ۽ گذاري جي ذميدار ٿيندي جنهن اداري لاءِ اسان ڪم ڪيو هوندو. تڏهن ته اسانجي ٻارن کي انهي نصاب تحت تعليم ڏني وڃي ٿي ته آخر ڪار انهن کي ان جي قيمت پرڻي پوندي. پيغام اڃا تائين ساڳيو آهي محنت ڪريو پئسه ڪمايو ۽ خرچ ڪريو. ۽ جڏهن پئسن جو ڪوٽ ٿئي ته بينڪارن ۽ شاهوڪارن ڏانهن رجوع ڪريو. بدقسمتي سان اولهن

جي دنيا جو 90% کان به وڌيڪ ماڻهون ان چوڻ تي عمل ڪري رهيا آهن. ڇو ته نوجو ڪري ڪرڻ ۽ پئسن لاءِ ڪم ڪرڻ نسبتاً آسان آهي. اگر توهان انهن عام ماڻهن مان ٺاهيو ۽ ريت ريس مان ٻاهر نڪرڻ جا خواهشمند آهيو ته مندرجه ذيل نقطي تي توهانجي خدمت ۾ پيش ڪريان ٿو. جنهن تي ڪاريند ٿي ڪري توهان پنهنجي مالي ڪم ۽ سرمايي ڪاري وڌائي سگهو ٿا.

هي اهي شيون آهن جن جي مون به پيروي ڪئي ۽ جيڪڏهن هنن مان چنڊ هڪ اوهان به اپنائي سگهو ٿا ته توهانڪي فائڊو ٿيندو ۽ جيڪڏهن توهان فيصلو نه ڪري سگهو ته ڪنهن تي عمل پيرا هئڻ گهرجي ۽ ڪنهن تي عمل نه ڪرڻ گهرجي. ته پوءِ مالي ذهانت ۾ بذات خود ايتري صلاحيت موجود آهي ته هو پنهنجي مرضي جي چونڊ ڪري سگهي.

پيرو ۾ رهائش دوران منهنجي هڪ 45 سالن جي هڪ سون جي ڪاٺين جي مالڪ سان ڳالهه ٻوله ٿي. هن کان مون پڇيو ته هن کي ڪيئن خبر هئي ته ايتري سناري محنت کانپوءِ واقعي سون ملي ويندو.

هن جو جواب هئو. سون هر جڳهه هوندو آهي پر عام ماڻهون هن کي دريافت ڪرڻ جي فن کان محروم هوندا آهن.

منهنجي خيال ۾ هي سچ آهي. ته جيڪڏهن جائيداد جي معاملي ۾ ٻاهر نڪري تلاش ڪريان ته ڏينهن جي اندر اندر آءٌ چار يا پنج اهڙا سودا يقينن تلاش ڪري وٺندس جيڪي انتهائي فائدي مند هوندا.

جڏهن ته هڪ عام ماڻهون ڪيترا به روز لڳائي هڪ به سودو حاصل ڪري نه سگهندو. ايتري تائين جو پنهنجي ارد گرد به هن کي ناڪامي ٿيندي. ان جو سبب اهو آهي ته هنن پنهنجي مالي فهم ۽ فراست جي نشوونما نه ڪئي ۽ انهي کي سمهاري رکيو.

هيٺ آءٌ انهن ڏهن مکيه قديم جوڌڪر ڪريان ٿو جن تي هلي ڪري توهان انهن خداداد صلاحيتن کي اڀاري سگهو ٿا جن جو توهانجي مالي حالتن کي بهتر بنائڻ ۾ وڏو ڪردار هوندو.

# 1. مونڪي ڪنهن اهڙي دليل جي ضرورت آهي جيڪو اصليت کان وڌيڪ اهم هجي.

تہ روح جي طاقت سڀني کان طاقتور آهي جيڪڏهن توهان عام ماڻهن کان پڇيندا ته ڇا هو امير ٿيڻ چاهين ٿا ۽ مالي لحاظ کان خود مختيار ٿيڻ چاهين ٿا. ته اڪثريت جو جواب ها پر هوندو. ان کانپوءِ حقيقت بلڪل سامهون اچي ٿي بيهي ته رستو ڊگهو آهي ۽ وچ ۾ الاهي سارا پهاڙ ڪنڊ مٿي ڪنيو بيٺا آهن. سڌي سکين نوڪري بهتر آهي جنهن ۾ ڪوبه پڪيڙو نه آهي پنهنجي ڏيو ۽ مقرر وقت تي پئسو وصول ڪريو. خرچ ڪريو باقي جيڪو بچي پنهنجي پروڪر جي حوالي ڪريو.

هڪ دفعو هڪ چوڪريءَ سان ملاقات ٿي جيڪا اولمپڪ ٽيم ۾ شموليت جا خواب ڏسي رهي هئي. حقيقت هيءُ هئي ته روزانه صبح جو 4 بجي اٿڻو پوندو ۽ اسڪول وڃڻ کان پهريان 3 ڪلاڪن تائين ترڻ جي پريڪٽس ڪرڻي پوندي هئي ۽ هفتي واري رات هوءَ پنهنجن دوستن سان گهمڻ ڦرڻ لاءِ به نه وڃي سگهندي هئي. ڇو ته هن کي پڙهائي ڪرڻي پوندي هئي تڪه هن جي گريڊ ۾ ڪوبه فرق نه اچي ۽ پنهنجي هر جماعتن ۾ هن جي بدي نه ٿئي.

مون هن کان پڇيو. ته هن طرح جي ماورائي خواهش ۽ قرباني تي هوءَ ڪيئن آماده ٿي ته هن سڌي سادي لهجي ۾ چيو ”مان هي پنهنجي لاءِ ۽ انهن ماڻهن لاءِ ڪري رهي آهيان، جيڪي مونسان پيار ڪن ٿا. هي انهن جو پيار ئي آهي جيڪو مون کي انهن رکاوٽن ۽ قربانين کي سر ڪرڻ تي آماده ڪري ٿو“.

هڪ دليل يا مقصد ”چاهڻ“ ۽ نه ”چاهڻ“ جو ميلاپ هوندو آهي. جڏهن ماڻهون مون کان پڇيندا آهن ته منهنجي امير ٿيڻ جو سبب ڇا آهي ته آءٌ چوندو آهيان ته انهن جي پٺيان چاهڻ ۽ نه چاهڻ جو گهرو جذبو ڪار فرما آهي.

پهريان مان نه چاهڻ جي باري ۾ ڳالهائيندس ڇو ته انهي سان چاهڻ يا حصول جو جذبو پيدا ٿئي ٿو. آءٌ زندگي ۾ ڪم نٿو ڪرڻ چاهيان. آءٌ اهو نٿو ڪرڻ چاهيان جيڪي منهنجا والدين چاهين ٿا. يعني هڪ مستحڪم نوڪري ۽ فارغ وقت ۾ پنهنجو گهر. آءٌ نوڪري نٿو ڪرڻ چاهيان. مون کي ان ڳالهه کان سخت نفرت هئي ته جڏهن پنهنجو وقت بال جو ميچ هوندو هو ته منهنجا ماءُ پيءُ موجود ڪونه هوندا هئا. ڇو ته هو پنهنجي ڪم ۾ ايترا ته مگن هئا ته هنن کي منهنجي راند ڏسڻ جي فرست نه هئي.



ٽينهن رات جي محنت ڪئي ۽ جڏهن هن وفات ڪئي ته حڪومت تقريباً سڀ ڪجهه واپس وٺي ڇڏيو جنهن رويي لاءِ هن ايترو ڪم ڪيو هو انهي کي پر پنهنجي اولاد ۾ منتقل نه ڪري سگهيو. امير ماڻهون ايئن نه ڪندا آهن. هو محنت ڪندا آهن ۽ ٻارن لاءِ چڱو خاصو روپيو ۽ مال ڇڏي ويندا آهن.

۽ هاڻي آءٌ ”ڇاهڻ“ يا ضرورت جي ڳالهه ڪندس. آءٌ آزاديءَ سان دنيا گهمڻ چاهيان ٿو ۽ پنهنجي انداز سان جيئن چاهيان ٿو.

۽ جواني ۾ هي ڪم ڪرڻ چاهيان ٿو. آءٌ آزادي جي زندگي گذارڻ چاهيان ٿو. آءٌ پنهنجي زندگي پنهنجو وقت پنهنجي اختيار ڪرڻ چاهيان ٿو. آءٌ چاهيان ٿو ته پئسو منهنجي لاءِ ڪم ڪري.

اهو ئي منهنجيون اندريون خواهشيات آهن. توهانجون ڪهڙيون خواهشون آهن؟. اگر اهي خواهشون مضبوط نه آهن ته پوءِ هن رستي تي هلڻ جي حقيقت توهان جي دلائل جي مقابلي ۾ وڌيڪ مضبوط هوندي.

الاهي دفعه مون کي مالي نقصان ٿيو آهي. ۽ مون جهڙا ڪاڏا پر اهي جذباتي دليل هئا. جن مون کي ٽڙٽاڙ ٿيڻ کان بچائي وڌو ۽ اڳتي وڌائيندا رهيا. آءٌ 40 سال جي عمر تائين آزاديءَ جو خواهشمند هوس. مگر 47 سال جي عمر ۾ ان ڳڻيل مشڪلات کانپوءِ پنهنجو مقصد حاصل ڪرڻ ۾ ڪامياب ٿيس.

جيئن مون پهريان چيو ته ڪاش آءٌ چئي سگهان هان ته سڀ سٺو آهي. هي آسان هئو تمام مشڪل هئو مگر ناممڪن نه هئو. مگر مضبوط دليل يا مقصد جي بغير ڪنهن شي جي حاصلات بي پناه مشڪل آهي.

اگر توهان وٽ مضبوط دليل نه آهي. ته اڳتي وڌڻ بيڪار آهي.  
هي خواهمخواه وقت ضايع ڪرڻ جي مترادف آهي.

## 2. آءَ هر روز چونڊ ڪندو آهيان

چونڊ ڪرڻ جي اهميت ۽ اهليت آزاد ملڪن ۾ ريوڊو باش اختيار ڪرڻ جو سڀ کان وڏو سبب اهو آهي ته ماڻهون پنهنجي طريقي سان جيئن ٿا ۽ چونڊ جو اختيار هوندو اٿن.

مالي لحاظ کان هر ڊالر جيڪو اسانجي هٿ ۾ ايندو آهي، ان جي بنياد تي هي اسانجي اختيار ۾ آهي ته مستقبل ۾ اسان دولت مند ٿيڻ ٿا چاهيون، وچولي طبقي ۾ شامل ٿا ٿيون يا غربت جي زندگي گذارڻ ٿا چاهيون.

ڪنهن به مونڪي نه ٻڌايو ته مونو پلي (Monopoly) جو يعني هڪ هتي جي راند صرف ٻارن لاءِ هئي پر آءٌ ته هن کي جواني ۾ به کيڏندو رهيس. مونڪي هڪ امير پيءُ جي سهولت ميسر هئي جيڪو مونڪي مالي بوجهه ۽ اثاثن جي وچ ۾ فرق ٻڌائيندو رهندو هو ۽ ان ڪري ننڍپڻ ۾ ئي مون امير ٿيڻ جو سوچي ورتو هئو. آءٌ ڄاڻندو هوس ته هن مقصد لاءِ مونڪي اهو ڪرڻو آهي ته آءٌ پنهنجا اثاثر وڌايان.

خاص طور تي پنهنجي جائيداد وڌائڻ تي توجهه ڏيان. منهنجي بهترين دوست کي به اثاثن جو خانو هٿ ۾ ڏنو ويو مگر ان کي قاهر رکڻ لاءِ سڪڻ جي عمل مان گذرڻو هئو. ڪافي سارا دولت مند خاندان اڳتي اصل ۾ اثاثن کان هٿ ڌوڻن ٿا ڇو ته انهن جي ٻارن مناسب تربيت نه وٺي سگهن جي ڪري اثاثن کي سنڀالڻ کان محروم رهجي ويا.

گهڻو ڪري ماڻهون امير ٿيڻ نٿا چاهين ڇو ته 90% آبادي جي لاءِ دولت حاصل ڪرڻ جي جيڪي ڀاڙ ويلڻا پون ٿا اهو انهن جي وس کان ٻاهر آهي ته جيئن اهي اهڙيون چوڻيون گهڙي وٺندا آهن جيئن ”مونڪي پئسي جو شوق نه آهي“ يا ”آءٌ ڪڏهن به امير ٿي نٿو سگهان“ يا ”مونڪي دولت جي لاءِ فڪر ڪرڻ جي ضرورت نه آهي اڃا منهنجي عمر ئي ڪهڙي آهي“ يا ”جڏهن هٿ ۾ رويو پئسو آيو ان وقت مستقبل جو فڪر ڪندس“.

انهن چوڻين جو نقصان اهو آهي ته اهي هڪ شخص کان سوچون چئي ڇڏينديون آهن. هڪ ”وقت“ ٻيو ”تربيت“. وقت توهانجو سڀ کان وڌيڪ قيمتي اثاثر آهي. اگر توهانجي هٿ ۾ پئسو ناهي ته ان جو اهو مطلب هر گز نه آهي ته توهان سڪو به نه ۽ تربيت به حاصل نه ڪريو.

پنهنجي وقت کي ڪيئن گذاريون ۽ پئسن جو ڇا ڪريون ۽ ذهن ۾ ڪهڙن خيالن جي افزائش ڪريون، اسان مان هر هڪ پسند جي معاملي ۾ خودمختيار آهي، آءٌ امير ٿيڻ چاهيان ٿو ۽ هر روزا هاتي چونڊ ڪندو آهيان.

### پهريان تعليم تي سرمايي ڪاري ڪريو

در اضل توهانجو اصل سرمايو توهانجو دماغ آهي. هڪ طاقتور هٿيار جنهن تي اسانکي مڪمل اختيار آهي. پهريان مون توهانکي پسند ۽ نا پسند جي باري ۾ ٻڌايو. انهي طرح اسان وٽ اختيار موجود آهي ته جيئن ئي اسان ۾ سوچڻ ۽ سمجهڻ جي استعداد پيدا ٿيندي اسان جيڪو ڪجهه چاهينداسين پنهنجي دماغ ۾ ويهاري ڇڏينداسين. اوهان سڄو ڏينهن T.V ڏسو ٿا گولف جا رسالا پڙهو ٿا يا پڙهڻ برتن ٺاهڻ جي ڪورس ۾ شامل ٿيو ٿا يا مالي منصوبه بندي جي باري ۾ معلومات حاصل ڪندا آهيو. اهي سڀ مالياتي تعليم آهي جنهن جي مٿان سرمايو خرچ ڪري حاصل ڪجي ٿي. منهنجي هڪ امير دوست جيڪا خاصي ملڪيت جي مالڪ آهي، ان جي گهر مان چوري ٿي وئي. چورن ان جو VCR ۽ TV چورائي ورتو ۽ انهن ڪتابن کي هٿ به نه لڳايو جن کي هو پڙهندي هئي. اسانجي هٿ ۾ به چونڊ جو اختيار آهي.

هڪ دفعو وري آءٌ توهانکي ٻڌائيندو هلان تقريباً 90 فيصد آبادي VCR ۽ TV خريد ڪندا آهن. ۽ صرف 10 فيصد ڪاروبار جي متعلق يا سرمايي ڪاري جي باري ۾ ڪجهه خريد ڪندا آهن.

آءٌ ڇا ڪندو آهيان؟ آءٌ سيمينارن ۾ ويندو آهيان مونکي ڏاڍي خوشي ٿيندي آهي. اگر هي ليڪچر ٻن ڏينهن تائين هلي ته آءٌ انهي مضمون تي مڪمل عبور حاصل ڪري وٺندو آهيان. 1973ع ۾ آءٌ TV ڏسي رهيو هوس هڪ شخص ٽن ڏينهن جي هڪ سمينار جو اعلان ڪيو جنهن ۾ هن ٻڌائڻ چاهيو ٿي ته پيشگي ۽ ادائگي جي بغير جائيداد ڪئين خريد ڪري سگهجي ٿي. مون 385 ڊالر خرچ ڪري هن پروگرام ۾ شموليت ڪئي. ۽ جيڪا معلومات مونکي هتان حاصل ٿي ان جي بدولت ملين ڊالر ڪمايا. ان وڌيڪ اهم اهو هئو ته هن ڪورس ۾ وڃي ڪري پنهنجي زندگي تي اختيار حاصل ٿي ويو. مونکي زندگي ۾ ڪم ڪرڻ جي ضرورت نه آهي. هي سڀ ڪجهه هن ڪورس جو متن هئو. آءٌ سال ۾ ٻه دفعا اهڙن ڪورسن ۾ ضرور شرڪت ڪندو آهيان. مونکي آڊيو ٽيپس پسند آهن ڇاڪاڻ ته آءٌ جڏهن به چاهيان ۽ جيترا دفعا به چاهيان ان کي ٻڌي سگهان ٿو.

پيٽر لنچ جي هڪ ٽيپ ٻڌڻ جي دوران جيڪو هو چٽي رهيو آهي ان جي چوڻ جي آءٌ مخالف آهيان. غصه ڪرڻ يا بيچين ٿيڻ جي بجاءِ آءٌ هن ٽيپ کي واپس پرايو ۽ 5 منٽن جي ٽيپ کي آءٌ 20 دفعا ٻڌو پنهنجي ذهن کليل رکڻ جي باعث ته هو جيڪو ڪجهه چٽي رهيو هو ڪيئن ۽ ڇو چٽي رهيو هو. مون کي سمجهه اچي ويو. هي هڪ جادو هئو مون کي اهو محسوس ٿيو ته پنهنجي زماني جي بهترين سرمايي ڪار جي ذهن ۾ مون هڪ دري کوٽي ورتي هئي.

هن جي تجربي ۽ تعليم جي لامحدود وسعتن مان منهنجي سوچ جي گهراين ۾ لامحدود واڌارو ٿيو. مجموعي طور تي نتيجو ڇا نڪتو. آءٌ پهرين جي طرح سوچيندو آهيان پر هر مسئلي جو پيٽر وانگر تجزيو ڪندو آهيان. هاڻي مون وٽ هڪ جي بجاءِ ڄاڻ ڪرڻ جا ٻه معيار آهن. ڪنهن به مسئلي جي پڙتال جي لاءِ هاڻي مون وٽ هڪ ٻيو ذريعو آهي ۽ ان جي قيمت جي ادائينگي ممڪن ناهي.

آءٌ اڪثر اهو چوندو آهيان ته هن معاملي ۾ پيٽر فئج، ڊونالڊ ٽرمپ، وارن يوفني، جارج سروس جو ڇا طرز عمل هوندو.

منهنجي لاءِ وڏي طاقت جو اندازو لڳائڻ ان طرح ممڪن هوندو اگر آءٌ نهايت عاجزيءَ سان انهن جو ڪتاب پڙهان ۽ ٻڌايان ته هو ڇا چٽي رهيا آهن. متڪبر ۽ نڪتہ چين ماڻهون عام طور تي اهي هوندا آهيان جنهن جي عزت نفس نه هئڻ جي برابر ۽ خطرات کٽڻ کان ڊڄندا آهن. توهان ڏسندا آهيو ته جيڪڏهن توهان ڪا به نڪتي شي سگهڻ چاهيندا آهيو ته لازمي طور تي ابتدا ۾ هن جي بيروي ڪندي توهان مان ڪجهه غلطيون سرزد ٿين ٿيون. تڏهن وڃي ڪري ان جي باري ۾ توهان کي عبور ٿيندو.

اگر توهان هي ڪتاب هيستائين پڙهي چڪا آهيو ته توهان ۾ هاڻي ٽڪر نه رهڻ گهرجي. اهڙا ماڻهون شايد ئي ڪتاب ۽ Tape خريد ڪندا آهن هوائين ڇو ڪن؟. هو ته هن جهان جو مرڪز آهن؟.

گهڻا ذهين ماڻهون اهڙا هوندا آهن ته جڏهن به ڪو نئون خيال هنن جي ذهن سان ۽ پراڻن خيالات سان ٽڪرائيندو آهي ته هو لاهاصل بحث ڪندا آهن ۽ پنهنجي خيال جي بيروي ۾ زمين آسمان هڪ ڪري ڇڏيندا آهن. هي اها ڪيفيت آهي جڏهن ذهانت ۽ ٽڪر شانه به شانه هوندا آهن ۽ جهالت جنم وٺندي آهي. اسان سڀ ڄاڻندا آهيون ته ڦاڻڻو شخص تمام گهڻو پڙهيل لکيل ۽ هوشيار آهي پر هن جي بيلنس شيٽ ڪجهه بي ڪهاڻي

بيان ڪري ٿي. هڪ نيڪ ٽاڪ ذهني ماڻهون نون خيالن جو استقبال ڪندو آهي ڇو ته هي پراڻن خيالن جي سنگم سان ذهن کي هلائي ٿو.

ڳالهائڻ کان پٺڻ بهتر آهي. اڳر ايئن نه هجي ها ته الله تبارڪ و تعاليٰ اسان کي پن ڪنن ۽ هڪ وات ڪڏهن به نه ڏئي ها، اڪثر ماڻهون پنهنجي وات سان سوچيندا آهن. بجاءِ ان جي ته هن جي نون خيالن ۽ نون امڪانن جي باري ۾ پٺڻ ۽ غور ڪن. هو سوال پڇڻ جي بجاءِ بحث ۾ الجهي ويندا آهن.

آءٌ پنهنجي دوست جي باري ۾ گهري سوچ رکندو آهيان ۽ ڊگهي منصوبه بندي ڪندو آهيان. منهنجي سوچ لائري ۾ حصو وٺڻ وارن يا جوا خانن ۾ داءِ لڳائڻ وارن کان مختلف آهي. جيڪي راتورات امير ٿيڻ جو خواب ڏسندا آهن. آءٌ اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ ايندو ويندو رهندو آهيان پر سڪڻ جي عمل کي ڪڏهن به نظر انداز نه ڪندو آهيان. ۽ نون رجھانات جي باري ۾ مڪمل معلومات رکندو آهيان. جهاز هلائڻ کان پهريان جهاز هلائڻ جي تربيت ضروري آهي. آءٌ حيران ٿي ويندو آهيان جڏهن گھڻا ماڻهون جائيداد ۽ اسٽاڪ ۾ اهڙي حالت ۾ سرمايي ڪاري ڪندو ڏسندو آهيان ته انهن کي سر ۽ پير جي خبر نه هوندي آهي. ڇو ته هنن پنهنجي سڀ کان وڏي اثاڻي يعني ذهن کان بلڪل به صلاح مشورو نه ڪيو هوندو. هڪ يا ٻه گهر خريد ڪرڻ سان انسان جائيداد جي خريد ۽ فروخت ۾ ماهر ڪونه ٿي ويندو آهي.

### 3. دوستن جي چونڊ ۾ تمام احتياط ڪريو

ميل ميلاب جي اهميت ۽ سڀ کان پهريان آءٌ دوستن جي چونڊ ان لاءِ نه ڪندو آهيان ته هو امير ۽ ڪبير هوندا آهن. منهنجا اهڙا دوست به آهن جيڪي غريب آهن ۽ اهڙا به آهن جيڪي ڪروڙپتي به آهن. منهنجي چوڻ جو مقصد اهو آهي ته مان هر هڪ کان سکندو آهيان ۽ هر نمڪن طريقي سان انهن جي تجربات جي روشني ۾ پنهنجو لائح عمل تيار ڪندو آهيان.

مون کي هي تسليم ڪرڻ عار نه آهي ته ڪجهه دوست مون فقط ان لاءِ ٺاهيا، جيڪي دولت مند هئا. مگر مون کي انهن جي پئسن جي ڪا به ضرورت نه هئي. آءٌ انهن جي قابليت ۽ تعليم ۽ تربيت مان فائدو وٺڻ جو خواهشمند هوس.

انهن مان ڪجهه منهنجا قريبي دوست ٿي ويا ۽ ڪجهه پري هتي ويا. مگر هڪ فرق ضرور آهي جنهن جي نشاندهي آءٌ ضرور ڪندس ته جن منهنجن دوستن وٽ دولت

آهي هو هميشه انهي باري پر گفتگو ڪندا رهندا هئا. انهي مان منهنجو اهو مقصد نه آهي ته دولت جي وڌائي هنن پر هجي.

هنن کي انهي مضمون سان دلچسپي هئي. حالانڪه آءُ انهن مان سڪان ٿو ۽ هو مون وٽان سڪندا آهن. منهنجا اهي دوست جيڪي مالي تنگدستيءَ جو شڪار آهن عام طور تي پئسن جو ذڪر ڪرڻ کان لٽايندا هئا. خواه ڪاروبار هجي يا سرمايي ڪاري هو انهي تي گفتگو ڪرڻ کي پرو سمجهندا هئا. ۽ ان کي خلاف ادب قرار ڏيندا هئا. آءُ انهن مان به ڪجهه سکندو آهيان. هو مون کي سيکاريندا آهن ته مون کي ڪهڙين شين کان بچڻ گهرجي.

منهنجا چند اهڙو دوست آهن جن هن ننڍي عمر ۾ اريون ڊالر بنايا آهن. انهن ۾ ٽي هڪ ئي فارمولي تي متفق هئا. انهن جا اهي دوست جيڪي تنگدستي جو شڪار هئا انهن ڪڏهن به اهو تقاضا نه ڪيو ته انهن اهو روپيه ڪيئن ٺاهيو. مگر اڪثر وقت هن غرض جي لاءِ ايندا هئا. هڪڙو قرض وٺڻ پيو نوڪري وٺڻ.

### (الف) چنانچ

غريب ۽ خوفزدہ ماڻهن تي توجهه نه ڏيو منهنجا به ڪجهه اهڙا ئي دوست آهن. مان انهن کي گهڻو پائيندو آهيان. مگر اهي چڪن لٽل آهن. جڏهن پئسن جو معاملو هوندو آهي ۽ سرمايي ڪاري ڪرڻ جو وارو ايندو آهي. ته هو اهو سمجهندا آهن ته ”آسمان ڪري ٿو پيو“ هو هميشه توهان کي ٻڌائي سگهندا ته ڦلاڻي ڪر ڪرڻ کانپوءِ ڪاميابي ڇو نه ٿي. ۽ جيڪي ماڻهون انهن جي ڳالهين تي ڌيان ڏيندا آهن ۽ ڀروسو ڪندا آهن. جيڪي ماڻهون هنن جي اهڙيون ڳالهيون جيڪي هنن کي ڊيجارين ۽ دل برداشت ڪن ٻڌندا آهن اهي به اصل ۾ چڪن لٽل ئي هوندا آهن.

جيئن هن ڳالهه ۾ اچي ٿو.

ته جنس هميشه جنس سان اڏام ڪندي آهي

ڪبوتر ڪبوتر سان ۽ باز باز سان.

اگرواهان چينل CNBS کي باقائديگي سان ٻڌندا ته هي معلومات جو خزانو آهي. ۽ اسان کي سرمايي ڪاري جي باري ۾ مفيد معلومات فراهم ڪري ٿو. ۽ ڪڏهن ڪڏهن هوماهرين جو پينل به ڏيکاريندا آهن. هنن مان هڪ چوندو آهي، مارڪيٽ تباهه ٿيڻ واري آهي ۽ جڏهن ته ٻئي جي خيال ۾ مارڪيٽ ترقي پذير آهي. اگر توهان هوشيار آهيو ته

ٻنهي جي ڳالهين کي غور سان ٻڌو. پنهنجي ذهن کي کليل رکيو ڇو ته ٻنهي وٽ مضبوط دلائل آهن. بدقسمتي سان ماڻهون انهن پروگرامن جي بجاءِ چڪن لٿل جي ڳالهين تي وڌيڪ ڌيان ڏيندا آهن.

پنهنجي ڪيترن ئي دوستن مون کي الاهي سودن ۽ سرمايي ڪاري کان ڪڍي دفعا پري رکڻ جي ڪوشش ڪئي. چند سال پهرين منهنجو هڪ دوست خوشيءَ ۾ نه پيو ماڻي ڇو ته هن 6% ساليانه هن هڪ سرٽيفيڪيٽ آف ڊيپازٽ حاصل ڪيو هئو. مون کي ڪي ٻڌايو ته آءٌ اسٽيٽ بينڪ کان 16% منافع کڻي رهيو آهيان. اڳتي ڏينهن هن مون کي مضمون موڪليو جنهن ۾ لکيل هئو ته جيڪا سرمايي ڪاري مون ڪئي آهي اها تمام خطرناڪ آهي. ڪيترن ئي سالن کان مان 16% منافع کڻي رهيو هوس ۽ هوائي 6% ۾ ڦاٿل رهيو.

آءٌ اهو چونڊس ته دولت مند ٿيڻ جي لاءِ سڀ کان وڏي مشڪل هي آهي ته توهان پاڻ سان وفادار آهيو ۽ پاڻ سان هڪ اثوث رشتو قائم ڪري ڇڏيو. ۽ آس پاس جا ماڻهون جيڪو ڪجهه نئون هڪ ڪن کان ٻڌي پئي ڪن کان ڪڍي ڇڏيو. مارڪيٽ ۾ عام طور تي رش پوءِ وڌندي آهي ۽ آخر ۾ ئي هن جو تختو اونڌو ٿيندو آهي. اگر سامهون جي صفحي تي سڄو ڪچو چنڊ درج هجي ته عام طور تي دير ٿي ويندي آهي. ڪوئي به نئون سودو تلاش ڪريو. جهڙي طرح اسان سرفنگ (لهرن جي مدد سان تختي تي سواري ڪرڻ) جي دوران ڇا ڪندا آهن ته هن سمنڊ جي لهر کانپوءِ هڪ لهر ايندي جيڪي ماڻهون دير تائين ساڳئي لهر تي سواري ڪندا آهن عام طور تي لڏي لمي ڪري پوندا آهن.

هولٽيار سرمايي ڪار مارڪيٽ ۾ وقت جو تعين نه ڪندا آهن. جيڪڏهن هڪ لهر هٿ مان نڪري ويندي آهي ته ٻي لهر جو انتظار ڪندا آهن ۽ مڪمل تياري سان ان لهر تي سواري ڪندا آهن. اڪثر سرمايي ڪارن لاءِ اهو ڪم مشڪل ان ڪري آهي، ڇاڪاڻ ته انهي شي کي خريد ڪرڻ ۾ جنهن کي خريد ڪرڻ لاءِ ٻيا تيار نه هوندا آهن هو خطرو محسوس ڪندا آهن. بزدل سرمايي ڪار رين وانگر هوندا آهن جيڪي گڏ ٿي هلندا آهن. يا ته انهن کي لالچ اٿندو ڪري ڇڏيو آهي. جڏهن ته عقل مند سرمايي ڪار انهن جي هڪ حصي جو به منافع وٺي ڪري اڏري ويندا آهن.

عقل مند ڪنهن به اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ تڏهن سرمايي ڪاري ڪندا آهن جڏهن اهو اسٽاڪ ماڻهن ۾ قابل قبول نه هوندو آهي. هو ڄاڻندا آهن ته هنن فائدي مند سودو ڪيو

آهي. انهي سرفر جي طرح اڳي لهر جو انتظار نه ڪيو. ڇاڪاڻ ته پوئين لهر ۾ دير سان شامل ٿئي ها ۽ ضرور ڪري پوي ها.

هي سڄي اندر جي تجارت آهي. هنن ۾ ڪجهه ڪاروبار غير قانوني آهن. ۽ ڪجهه قانون جي دائري ۾ رهي ڪري ڪيا ويندا آهن. مگر هر ٻنهي صورتن ۾ هيءَ اندر جي تجارت آهي. هڪ ئي طريقي سان هن ڳالهه جو اندازو لڳايو ويندو آهي ته توهان اندر جي لين دين کان ڪيتري فاصلي تي آهيو. ته پوءِ توهان غور سان ٻڌو ته امير دوست رڪن جي سڀ کان وڏو سبب اهو ئي آهي ته هي اندر جي سرڪل کي وڌيڪ بلڪل ويجهو هوندا آهن. رويي انهي جڳهه تي ڪمايو ويندو آهي ۽ رويي اطلاع جي بنياد تي ڪمايو ويندو آهي. اگر توهان کي وقت تي اطلاع ملي وڃي ته مارڪيٽ جو اڳيو ڇاڙهو ڪڏهن ٿيندو ته اڳتي منڊيءَ کان پهريان توهان اندر داخل ٿيندا آهيو ۽ ٻاهر نڪري ايندا آهيو.

آءٌ توهان کي هر گز اهو مشورو نه ٿو ڏيان ته غير قانوني طريقو اختيار ڪيو مگر جيتري به جلدي توهان کي خبر پوي ايترو ئي گهٽ کان گهٽ خطرو ڏمي ڪٽندي پئسو ڪماڻ جا موقع وڌيڪ آهن.

دوست ان لاءِ ٺاهڻا پوندا آهن. اها ئي مالي ذهانت آهي.

#### 4. پهريان هڪ ڪم تي مڪمل مهارت ڪري وٺو پوءِ ڪنهن ٻي مهارت ڏانهن وڃو.

جلدي سکڻ جي صلاحيت ايئن آهي جيئن ماني پچائڻ جي لاءِ هر بورچي يا ٻانوائِي جو مخصوص انداز هوندو آهي. جيڪو هن کي ذهن ۾ هوندو آهي. بيشڪ اهو ذهن ۾ ٿئي ڇو نه هجي رويي ۽ پئسو ڪماڻ لاءِ اهو ئي طريقو ڪار آمد آهي. انهي لاءِ رويي کي عام طور تي ”گوهيل اٿو“ چيو وڃي ٿو.

اسان منهنجا ڪيترن ئي هي چوڻي ٻڌي هوندي ”هر ماڻهون پنهنجي مرطبي جي لحاظ کان پيٽ ڀريندو آهي“. آءٌ هن کي هڪ ٻئي طريقي سان چوندو آهيان جيڪا توهانجي تعليم هوندي اهو ئي اوهانجو مستقبل هوندو. ٻين لفظن ۾ توهان جيڪو پڙهو ٿا يا سکو ٿا انهي ۾ احتياط ضرور ڪريو ڇو ته توهان جو دماغ ايترو طاقتور آهي جيڪو ڪجهه به توهان هن ۾ وجهندو اهو هن ۾ سمائجي ويندو. مثال طور توهان رڌ پچاءُ جو ڪم سکو ٿا لازمي طور باورچي ٿيندا. اگر توهان باورچي ٿا ٿيڻ چاهيو ته پوءِ ڪجهه ٻيو هنر



سڪتو پوندو. مثال طور هڪ اسڪول ٽيچر اهڙي طرح پڙهائڻ جي باري ضروري تعليم حاصل ڪرڻ کانپوءِ توهان ٽيچر ٿيندو. وغيره وغيره.

ان لاءِ توهان پنهنجي پڙهائي کي احتياط سان چونڊيو ۽ جڏهن پئسن ڪمائڻ جو وارو ايندو آهي ته ماڻهون پئسن ڪمائڻ جي هڪ ئي بنيادي علم يا تعليم جو ته اسڪول ۾ انهن کي اهو ڪجهه سيکاريو ويندو آهي ۽ اها آهي "سخت محنت" ڪرڻ.

اهو ئي مروج فارمولو دنيا جي اڪثر آبادي اپنايو آهي يعني صبح سوڻر اٿو ڪم ٿي وڃو ۽ پئسو ڪمايو بل ادا ڪريو، چيڪ بڪ کي ورهائيو ۽ ڪجهه ميوچئل فنڊ خريد ڪريو. ۽ اڳتي ڏينهن وري ساڳيو ڪم ڪريو. هي بنيادي ٽنڊي جو نسخو آهي.

جيڪو ڪجهه توهان ڪريو ٿا جيڪڏهن انهي کان توهان هاڻي بيزار ٿي پيا هجو. هاڻي توهانجي آمدني گهٽي نه رهي آهي ته پوءِ هن فارمولي کي بدلايو ۽ پئس ڪمائڻ لڳي وڃو. ڪافي سال پهرين جڏهن منهنجي عمر 26 سال هئي مون هڪ هفتي وار ڪورس اٿيندو ڪيو جنهن جو موضوع هئو "گروي ٿيل جائيداد کي ڪيئن خريد ڪيو وڃي" مون اهو فارمولو سکي ورتو مگر انهي کي هاڻي عملي جامو پارائڻو هيو. مون اهو ڪم سکيو هئو انهي جڳهه تي گهڻا ماڻهو رکجي ويندا آهن. ٽي سال زير وڪس ۾ ملازمت جي دوران مون فالتو وقت ۾ رهائش پذير جائيداد جي فن ۾ عبور حاصل ڪندو رهيس. هي اهڙي جائيداد هوندي آهي جنهن ۾ گروي ٿيل رقم جي ادائينگي جي بعد به اصل مالڪ جي حوالي جائيداد نه ڪئي وئي هجي. هن فن کي استعمال ڪندي مون ڪوڙ سارا لکين ڊالر ڪمايا. هي هڪ آهسته وارو ڪم آهي ۽ ڪوڙ سارا ماڻهون اهو ڪم ڪري رهيا آهن.

هن فن ۾ عبور حاصل ڪرڻ کانپوءِ مون ٻين فنن کي سکڻ تي توجهه ڏني. ڪافي سارن ڪلاسن لاءِ مون اهي اطلاعات استعمال نه ڪيون جيڪي مون کي براه راست مليون پر مان هر وقت ڪا نئين ڳالهه سکيس.

مون انهن ڪورسن ۾ به شموليت ڪئي، جيڪي جائيداد جي واپار، ۽ زمين جا مختلف ٽڪڙا وٺندڙ جي شعبن سان منسلڪ ٽاجرن لاءِ مخصوص هيا. نيو ڪليئر فزڪس، جي بي - ايڇ - ڊيز ۽ اسپيس سائنسدانن جي وچ ۾ ويٺي آءٌ عجيب لڳندو هوس. ان جي باوجود مون وس آهر ڪوشش ڪئي آهي. ته انهن اجلاسن ۾ شرڪت ڪريان.

سڀني مان مونکي ڪجهه نه ڪجهه حاصل ٿيو ۽ نتيجو اهو نڪتو جو ڏينهن ڏينهن منهنجا اسٽاڪ ۽ منهنجي جائيداد جتي سرمايي ڪاري يا مقصد ۽ نفعي بخش ٿيندي وئي.

ڪافي سارن ڪميونٽي جونيئر ۽ جونيئر ڪاليجن ۾ اقتصادي منصوبه بندي ۽ مروجہ سرمايي ڪاري تي ڪلاسز لڳن ٿيون. انهن ۾ علم تي خاطر خواه واڌارو ٿيندو آهي. ته جيئن مان هڪ ئي فارمولي جي تلاش ۾ رهندو آهيان. ۽ انهي ڪري باقائدي سان آءٌ روزانه ايترا پئسا ڪمائي وٺندو آهيان جيڪي عام ماڻهن جي ساليانه آمدني جي برابر هوندا آهن.

هڪ ٻي يادگيري جيڪا موجوده دور جي تيزي سان بدلجندڙ دنيا ۾ جيڪا توهان ڄاڻو ٿا. انهي جي اهميت ناهي ڇاڪاڻ ته جيڪو ڪجهه توهان ڄاڻو ٿا اهو پراڻو ٿي چڪو آهي جيڪو ڪجهه توهان نٿا ڄاڻو اهو ئي علم آهي. جيترو به جلدي سڪي سگهو ته سڪي وڻو اهو بهتر آهي. جلدي سڪي وڻ جو ڪوبه متبادل نه آهي. انهي طرح توهان کي نوان نوان فارمولا ملندا آهن. يا اهڙا نسخا جن ۾ توهان ٿوري وقت ۾ وڌيڪ پئسو ڪمائي سگهو ٿا. پئسي ڪمائڻ لاءِ سخت محنت پراڻو نسخو آهي. انهي دور ۾ شروع ٿيو جڏهن انسان غارن ۾ رهندو هو.

### 5. پهريان پنهنجي ادا ٿيڻي ڪريو

پان ڪي ڊسپينلن جي دائري ۾ آڻڻ. اگر توهان پاڻ تي ڪنٽرول نه ٿا ڪري سگهو ته پوءِ امير ٿيڻ وساري ڇڏيو. بهتر آهي ته هن مقصد جي حصول لاءِ پهريان يا ته ميرين ڪور ۾ شموليت ڪريو يا ڪنهن مذهبي فرقي سان ڀاڱي واپست ڪريو. سرمايي ڪاري بيڪار آهي اگر توهان ڪمايو ۽ پوءِ ان کي ضايع ڪريو. هي محظ ڊسپينلن جو فقدان آهي. جيئن لاتري ڪٽڻ وارا ٽڪيٽن ۾ ڪروڙين روپين تان هٿ ڌوئي ويهندا آهن. ۽ ملازمين کي جڏهن ترقي ملندي آهي ۽ پگهار ۾ واڌارو ايندو آهي. ته پهريون ڪم هو اهو ڪندا آهن. نئين ڪار خريد ڪندا يا سمنڊ جي سفر تي نڪري ويندا آهن.

اهو پڻ ڏاڍو مشڪل آهي ته هنن ڏهن تدبيرن مان ڪهڙي اهم آهي. پر منهنجي پنهنجي خيال ۾ سڀ کان اهم اها آهي. ڇو ته هن تي عبور حاصل ڪرڻ ڏاڍو ڏکيو آهي ۽ مشڪل ترين آهي. ڇو ته خواهشات کي قابو ڪرڻ ڊوڙ ٿيڻ ۽ گهوڙي کي لغام ڏيڻ جي برابر آهي. ۽ اهو ڪم ايترو آسان نه هوندو ته توهان طبعي طور تي گهٽ خرچ ڪرڻ وارا هجو.

پوءِ ته ٺيڪ آهي. نه ته منهنجي نظر ۾ اهو اهر فقطو آهي يعني ضبط نفس جي ڪاميابي جيڪا امير، وچولي طبقي ۽ غريب جي وچ ۾ حد فاصل يعني فاصلي واري اهميت رکي ٿي.

سادن لفظن ۾ جيڪي ماڻهون جيڪي مالي دٻاءُ جي تحت شخصي برداشت ۽ عظمت جو پڙ پور مظاهرو ڪرڻ کان محروم رهندا آهن ڪڏهن به امير نه ٿي سگهندا آهي. جيئن ته آءُ چئي چڪو آهيان منهنجي امير پيءُ هڪ ٻي ڳالهه به چئي هئي ”دنيا توهان کي پنهنجي آڱرين تي نچائيندي“ دنيا ماڻهن کي ڌڪا ڏيندي آهي ان لاءِ نه ته پيا بدمعاش آهن بلڪه ڌڪا کائڻ وارن ۾ ضبط نفس ۽ خود اعتمادي جي کوٽ هوندي آهي. اهي ماڻهون جن ۾ اندر جي جرات جي کوٽ هوندي آهي، اڪثر انهن ماڻهن کان مار کائي ويندا آهن جيڪي ضبط نفس تي قائم هوندا آهن.

پنهنجي ليڪچرن دوران مان هميشه ماڻهن کي ياد ڏياريندو آهيان ته هو جنهن پراڊڪٽ جي مارڪيٽنگ ڪري رهيا آهن پنهنجي تمام تر توجهه ان تي مرکوز نه رکو بلڪه انتظامي صلاحيتن جي ارتقا تي زور ڏيو.

ٽي اهڙيون انتظامي صلاحيتون جيڪي هر پنهنجي شروع ڪيل ڪاروبار لاءِ لازمي آهن؛

1. ڪيش فلو جي نظم ۽ ضبط جو انعقاد

2. عملي کي قابو ۾ ڪرڻ

3. پنهنجي وقت جي ترتيب

منهنجي پنهنجي خيال ۾ هنن ٽن ڳالهين جو ڪنٽرول صرف ڪاروبار ۾ ٿي نه پر هر جڳهه ڪارآمد آهي پر توهانجي ذاتي زندگي ۾ انهن جو وڏو عمل دخل آهي.

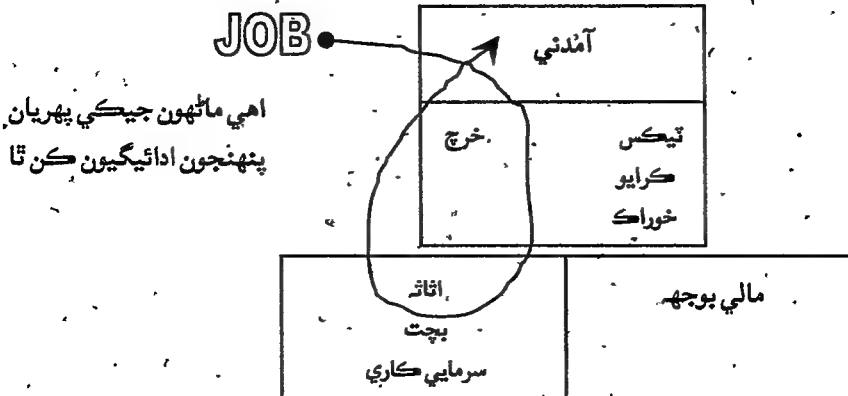
شخصي، اجتماعي، خانداني ۽ ڪاروباري معاملات ۾ هي توهانجي ڪاميابي جي ضمانت آهن. سخاوتي تنظيم جي ڪاميابي جو ڪارڪردگي جو دارومدار انهن تي عمل پيرا ٿيڻ تي آهي. محلي، شهر ۽ ملڪ تائين انهن صلاحيتون جي انعقاد سان حالات ۾ سڌارو ايندو.

سڀني صلاحيتن کي سينگارڻ جي لاءِ ضبط نفس بنيادي شي آهي آءُ انهي چوڻي کي ته ”پهرين پاڻ کي ادائيندي ڪريو“ کي سنجيدگي سان وٺان ٿو.

## امير پي ۽ غريب پي

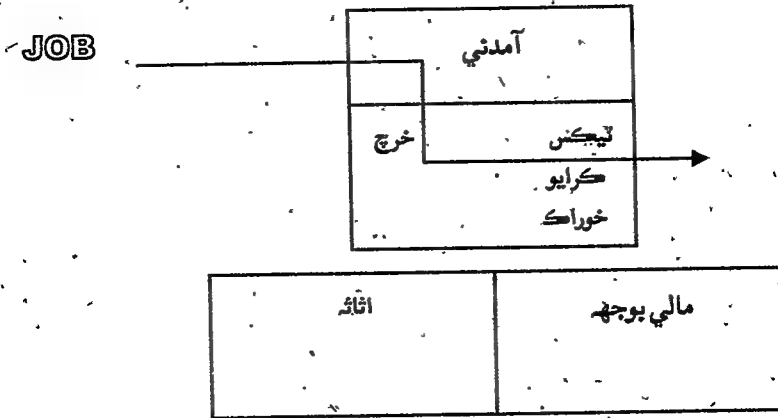
جارج ڪلين جي ڪتاب "دي رچسٽ مين ان بائي لون" "بابل جو امير ترين ماڻهو" مان هيءَ چوڻي ورتي هئي ته "پهريان پنهنجي ادائينگي ڪريو" پر هن کي عمل آڻڻ تمام ٿورن ماڻهن ان جي پڙهندڙن جي پيٽ ۾ آندو آهي.

آءٌ پهريان به چئي چڪو آهيان مالي آگهيءَ ۽ تعليم جي بدولت اسان عددن کي شناخت ڪريون ٿا. عدد تي ڪهاڻي بيان ڪن ٿا. هڪ ماڻهن جي انڪر اسٽيٽ مينٽ ۽ بيلنس شيٽ تي نظر وجهڻ سان مونکي اندازو ٿئي ويندو آهي ته جيڪي ماڻهن انهن لفظن کي دهرائيندا آهن "پهريان پنهنجي ادائينگي ڪريو" چاچيڪو هو چون ٿا انهن تي عمل ڪن ٿا. هتي هڪ ڊياگرام ۾ هن فرق کي واضح ڏيکاريو ويو آهي. ڇو ته هڪ هزار لفظ هڪ طرف ۽ هڪ سڌي تصوير هڪ طرف هن ۾ جيڪي ماڻهن پنهنجي ادائينگي ڪن ٿا ۽ جيڪي ماڻهن پنهنجي ادائينگي نٿا ڪن. هڪ پيٽ ڏيکاريو ويو آهي



هن ڊياگرام ۾ ڪجهه ٻين کان مختلف آهي. هن ڊياگرام ۾ ڪيش فلو جي بهترين مثال موجود آهي.

جڏهن ته هيٺ ڏيکاريل ڊياگرام ۾ توهان ڏسندا ته 90% ماڻهن ائين ڪن ٿا ۽ آخر ۾ سخت محنت جي باوجود سوشل سيڪيورٽي جي مدد لاءِ واهڻا ٿيندا آهن.



اهي ماڻهو جيڪي هر هڪ جي ادا ٿيڻي پهرين ڪندا آهن باقي ڪجهه به نه بچندو آهي.

منهنجي ۽ منهنجي گهر واريءَ جو ڪوڙ سارن ماڻهن سان واسطو رهيو جن ۾ بينڪرز، حساب دان، بڪ ڪيپرز، اسان جي ان خيال سا يعني "پهرين پنهنجي ادا ٿيڻي ڪريو" ڏاڍي مشڪل ۾ پئجي ويا. ان جو سبب اهو آهي ته هي مشهور حساب دان اڪثر اهوئي ڪندا آهن جيڪي عام ماڻهن ڪندا آهن. يعني پاڻ کي سڀ کان آخر ۾ ادا ٿيڻي ڪندا آهن هو هر هڪ جي ادا ٿيڻي پهرين ڪندا آهن.

منهنجي زندگي ۾ ڪيترا اهڙا مهينا آيا جن ۾ ڪنهن سبب جي ڪري منهنجون واجبات منهنجي ڪيش فلو کان وڌي ويون ان جي باوجود مون پهرين پنهنجي ادا ٿيڻي ڪئي. "منهنجا ڪائونٽنٽ ۽ بڪ ڪيپر رڙيون ڪري چريا ٿي رهيا هئا "تو جلدي ۾ جيل ۾ هوندين تون جلد ئي آئي - آر سي جي گرفت ۾ هوندين. پنهنجي قرضي خواهي جي شرح تباه ٿي ويندي. هو منهنجي بجلي ڪٽي ڇڏيندا. مون سڀ ڪجهه ٻڌو پوءِ به پهرين پنهنجي ادا ٿيڻي ڪئي. ڇو؟ توهان ڇڏيندا ته ڇو؟. بابل جي امير ترين شخص جي اهڙي ئي ڪهاڻي آهي. هي ضبط نفس ۽ شخصي حوصلي جي ڪهاڻي آهي يا ٿورو عام لفظن ۾ توهان "Guts" گٽس جو نالو ڏئي ڇڏيو. جيئن منهنجي امير پيءُ مون کي چيو. جڏهن مون هن وٽ ڪم شروع ڪيو ۽ گهڻو ڪري ماڻهن دنيا کي

اجازت ڏيندا آهن ته هوءَ انهن کي اڱرين تي نچائي. واجبات جمع ڪرڻ وارو آتو آهي توهان ادايگي ڪري ڇڏيو ٿا يعني تون انهي کي ڏيو ٿا پر پاڻ کي نه.

هڪ سيل مين چئي ٿو "ڪريڊٽ ڪارڊ سان ادايگي ڪري ڇڏيو" ۽ جائيداد اجويجنٽ چئي ٿو ته "ڏئي ڇڏيو جڏهن ته حڪومت گهر ويني ٽيڪس ڪٽڻ جي سهولت ڏني آهي". هي ڪتاب ان باري ۾ عام ماڻهن جي توقعات جي برخلاف ويڻ جي جرات ڪري ٿو. ۽ دولت جي حصول لاءِ پڻ الڳ نظر يورڪي ٿو. عام حالتن ۾ توهان پڙدل نه ٿيو مگر جڏهن به پئسي جو معاملو آيو آهي ته توهان جو ٽنگون واريءَ جون ٿي وڃن ٿيون. مان اهو نٿو چوان ته توهان غير ذميواري وڃو. پر منهنجي ڪريڊٽ ڪارڊ تي گهڻو ادايگي جو بوجھ نه هئڻ جي ڪري هي آهي ته پهريان پنهنجي پاڻ کي ادايگي ڪريان ٿو. آءٌ پنهنجي آمدني ۾ انهي لاءِ ڪمي ڪندو آهيان ڇو ته آءٌ پنهنجي ڪمائي کي حڪومت جي انڌي ڪوه ۾ نٿو وجهڻ چاهيان.

انهي لاءِ اها وڊيو فلڊر جن ماڻهن ڏني آهي "اميرن جا راز" اهي ڄاڻن ٿا ته منهنجي آمدني منهنجي اثاثن جي خانه پيدا ڪري ٿو. اگر مان پئسن جي لاءِ ڪم ڪريان ته حڪومت سڀ ڪجهه چئي وٺي.

اگرچہ مان پنهنجا واجبات آخر ۾ ادا ڪندو آهيان ان جي باوجود آءٌ مالي لحاظ کان ايترو هوشيار ضرور آهيان ته پاڻ کي ڪنهن قسم جي مالي پکيڙي ۾ نه وجهندو آهيان مونکي ڪنزيومر ڊيٽ "Consumer Debt" خرچ لاءِ قرض وصول ڪرڻ تي يقين نه آهي. اڳيا ٿي منهنجي مٿي تي 99% آبادي جو بوجھ آهي پر آءٌ انهن جي ادايگي نٿو ڪريان. ٻيا ماڻهو منهنجي ان مالي بوجھ جي ادايگي ڪن ٿا. انهن کي "ڪرايه دار" چوندا آهن. ته جيئن اصول نمبر 1 اهو آهي، ته پنهنجي ادايگي ڪريو ۽ قرض جي چار ۾ نه ڦاسو. اگرچہ مان واجبات آخر ۾ ادا ڪندو آهيان. مگر اهي عام طور تي ٿورڙيون ٿورڙيون واجبات هونديون آهن. جيڪڏهن منهنجو پئسو ٿورو ٿي وڃي ته پوءِ به مان پنهنجي ادايگي ڪندو آهيان. قرضدار يا حڪومت ڳوڙ ڪندي رهي مان پرواهه نه ڪندو آهيان؟ ڇو ته هي ماڻهو ذر حقيقت موتي احسان ڪري رهيا آهن. هو مونکي مجبور ڪندا آهن ته آءٌ ٻاهر نڪران ۽ وڌيڪ پئسو ڪمايان. جيتوڻيڪ آءٌ پهريان پنهنجي ادايگي ڪندو آهيان. سرمائي ڪاري ڪندو آهيان ۽ قرضدارن کي پريشان ڪندو آهيان. عام طور تي انهن جي ادايگي آءٌ فوري طور تي ڪندو آهيان.

آءَ ۽ منهنجي گهر واري قرض واپس ڪرڻ جي معاملي ۾ سٺي ساڪ رڪون ٿا . مگر اسان اهو به نه ڪندا آهيون ته قرض لاهڻ لاءِ پاڻ تي بوجهه وجهون ۽ پنهنجي بچت ۽ اسٽاڪسس کي اوڻو ڀوڻو وڪڻي قرض ادا ڪريون . اها مالي ذهانت نه هوندي . جواب اهو آهي .

1 . ايترا وڏا وڏا قرض نه ڪٽو . خرچ گهٽايو ۽ اثاثه وڌايو ان کانپوءِ وڏو گهر ۽ نئين ڪار خريد ڪريو . ريت ريس ۾ قيد رهڻ سٺي ڳالهه نه آهي .

2 . جڏهن پئس گهٽ ٿي وڃن ته دٻاءُ وڌڻ ڏيو . پنهنجي اثائن کي نه وڪڻو . دٻاءُ جي ڪري پنهنجي مالياتي علم ۽ چاڻ کي جنهنجهوڙيو تڪ توهان کي پئس ڪمائڻ جا نوان نوان طريقا سمجهه ۾ اچن . ان طرح سان وڌيڪ پئس ڪمائڻ جي قابل ٿي پئسو ۽ توهانجي مالياتي ذهانت ۾ واڌارو ٿئي .

آءُ پاڻ ڪافي دفعا مشڪلات ۾ گرفتار ٿيو آهيان ۽ پنهنجي دماغ کي پروڻي ڪار آڻي آمدني ۾ واڌارو ڪيو . مون اثائن جي ڪالڙ ۾ پنهنجي ٻارن جي طرح حفاظت ڪئي آهي . ۽ انهن کي ڪا به تڪليف برداشت نه ڪئي آهي .

منهنجا مينيجر ۽ منشي مون تي ڪاوڙ ڪندا رهيا پر هڪ بهترين ليڊر جي طرح مون پنهنجي قلعي جي حفاظت ڪئي ۽ پنهنجا ٺاهيل اثاثه بچايا .

غريب ماڻهن جي عادت به غريبان هوندي آهي . هڪ عام بري عادت اها آهي ته زري جي بهاني تي فوري طور تي بچت جي خاني ڏي موٽڻ .

امير ماڻهو چاڻيندا آهن ته بچت سان وڌيڪ آمدني پيدا ڪري سگهجي ٿي ، هي واجبات جي ادائينگي لاءِ نه هوندي آهي . هي مشڪل ضرور آهي جيئن ته مون چيو ته جيڪڏهن اندر کان توهان ڪوڪلا آهيو ته دنيا توهان کي آڱرين تي نچائيندي .

جيڪڏهن توهان کي مالي دٻاءُ پئسند نه آهي ته پوءِ ڪوبه ڪار آمد فارمولا ڳوليو . هڪ ته توهان خرچن ۾ گهٽتائي ڪريو ۽ جيڪو بچي ان کي بينڪ ۾ جمع ڪرايو . پنهنجي حيثيت کان مٿي انڪم ٽيڪس ادا ڪريو . ميوچل فنڊز ۾ سرمايي ڪاري ڪريو حد اندر زندگي گذارڻ جو فيصلو ڪريو . ان سان لازمي طور پهريان پاڻ کي ادائينگي ڪريو جي اصول جي نف تي ٿيندي .

هن جو قطعي اهو مقصد نه آهي ته پهريان پاڻ کي ادائينگي نه ڪريو ۽ بڪيا مري وڃو . زندگي مزي ماڻڻ لاءِ بنائي وئي آهي ، پنهنجي مالياتي علم ۽ چاڻ کي جنهنجهوڙيو

آمدني جا نوان وسائل پيدا ڪريو. پوءِ زندگي جي هر خوشي توهانجي قدمن ۾ هوندي. دولت ٺاهيو، واجبات ادا ڪريو. مگر انهي سان پنهنجي ۽ پنهنجي خاندان جي خوشين جي قرباني نه ڏيو. اها ئي مالي ذهانت آهي.

## 6. بروڪر ۽ لالچن کي سٺي ڪميشن ڏيو.

توهان اڪثر ماڻهن جي گهرن جي سامهون هڪ سائين بورڊ ڏٺو هوندو جنهن تي لکيل هوندو آهي ”جڳهه وڪري لاءِ خالي آهي ايڄنٽ حضرات زحمت نه ڪن“ يا TV تي ڪٿي اهڙا اشتهار نظر اچن ٿا جنهن ۾ گهڻا ماڻهن دعوا ڪندا آهن ته ”بسڪائونٽ بروڪر“ يعني لالچ جيڪو پنهنجي ڪميشن قيمت مان ڪٽي وٺندو آهي. ان کان بچاءُ. مونکي پنهنجي پيءُ انهي جي بلڪل مختلف لائح عمل اختيار ڪرڻ جي نصيحت ڪئي. هو پيشور ڪاروباري ماڻهن کي پوري مزدوري ادا ڪرڻ تي يقين رکندو هئو ۽ مون به اها ئي حڪمت عملي اپنائي. اڄ مون وٽ مهنگا ترين اٿارني، حساب دان، اسٽيٽ بروڪر آهن ڇو؟ آءٌ وري چونڊس ته جيڪڏهن هي صحيح پيشور آهن ته توهان لاءِ پئسو ٺاهيندا ۽ جيترو پئسو هوناهيندا ايترو توهان به ٺاهيندا. اڄ اطلاعات جو دور آهي. اطلاع يا خبر جي ڪوئي قيمت نه آهي. هڪ صبح لالچ صرف توهانکي اطلاع فراهم ڪندو ۽ گڏوگڏ توهانجي تربيت به ڪندو. مون وٽ اهڙا ڪوڙڊال آهن جيڪي ساڳئي وقت منهنجي خدمت ۾ مصروف آهن. انهن مان ڪجهه اهڙا آهن جن منهنجي ان وقت تربيت ڪئي جڏهن مون وٽ هڪ ڪوڙي به نه هئي ۽ اهي اڄ به مون لاءِ ڪم ڪري رهيا آهن.

جيڪو آءٌ بروڪر کي ڏيان ٿو ۽ جيڪو اطلاع هو مونکي مهيا ڪندو آهي جنهن بنياد تي آءٌ ڪمائيندو آهيان اهو ان جي نسبت اتي ۾ لوڻ برابر هوندي آهي.

هڪ سئو قابل اعتماد بروڪر نه صرف منهنجي آمدني وڌائيندو آهي بلڪ منهنجو وقت به بچائيندو آهي. جيئن هڪ خالي زمين ڇو هڪڙو ٽڪڙو 9000 ڊالر ۾ خريد ڪيو ۽ فوري طور تي انهي کي 25000 ڊالر ۾ فروخت ڪيو انهي طرح آءٌ پورشي ڪار خريد ڪرڻ جي قابل ٿي ويس.

بروڪر مارڪيٽ ۾ توهانجي اک ۽ ڪن جي مثل آهن. هو هر روز اتي ويندا آهن، جڏهن آءٌ ڪڏهن پڙهڻ ويندو آهيان. انهي جي جاءِ تي آءٌ ٿورا گولف خريد ڪندو



آهيان. علاوه ان جي ته جيڪي ماڻهون پنهنجو گهر خود وڪڻندا آهن، بروڪر کان سواءِ انهن کي پنهنجي وقت جو احساس نه هوندو آهي. صرف چند ڊالر بچائڻ لاءِ مان ڪيئن ايتري مشڪل ۾ پوان جڏهن ته اهو ئي وقت بروڙي ڪار آڻي آءُ ٻيو ڪو مال ڪمائي سگهان ٿو يا اهو وقت پنهنجي زال ۽ ٻچن سان گذاري سگهان ٿو.

مشڪري ته اها آهي ته گهڻا غريب ۽ متوسط طبقي جا ماڻهون وڏي سروس جي باوجود ويتر ڪي 15% کان 20% ٽپ ڏيندا آهن ۽ جڏهن ته بروڪر ڪي 15% فيصد ڪميشن ڏيڻ کان ڪٽرائيندا آهن. هو خرچن کي وڌائيندا آهن ۽ اثائن کي ڪٽائيندا آهن. هي ڪاروباري ذهانت نه آهي.

سڀ بروڪر هڪ جهڙا نه هوندا آهن زياده تر دلال صرف سيلزمين هوندا آهن هو صرف فروخت ڪندا آهن، انهن وٽ ذاتي جائيداد نه هوندي آهي. هڪ بروڪر جيڪو جائيداد وڪڻي ٿو ۽ جيڪو سرمايه ڪاري ڪري ٿو، ٻنهي ۾ بي تهانه فرق آهي ۽ اسٽاڪ، بونڊز، ميو چوئل فنڊز ۽ انشورنس تي به اها ئي ڳالهه صادق ٿئي ٿي. هي سودو ڪرائڻ وارا، پاڻ کي مالي منصوبه ساز چوندا آهن. ٻارن جي هڪ ڪهاڻي آهي ته توهان ڪوڙ سان ڏيڏرن کي چميون ڏيندا آهيو ۽ اڃانڪ انهن مان هڪ شهزادو نڪري ايندو آهي. پراڻي چوڻي کي هميشه ياد رکو "ڪڏهن به هڪ انسائيڪلوپيڊيا وڪڻڻ واري سيلزمين کي نه چئو توکي انسائيڪلوپيڊيا سڪڻ گهرجي. آءُ جڏهن به ڪا شيور ملازمت ڏيڻ کان پهريان ان جو انٽرويو ڪندو آهيان ته منهنجو پهريون سوال اهو هوندو آهي ته هو ڪيتري جائيداد ۽ اسٽاڪ جو مالڪ آهي ۽ ڪيترو انڪم ٽيڪس ادا ڪندو آهي ۽ اهڙي طرح ٽيڪس اٿارٽي ۽ اڪائونٽنٽ کان به پڇا ڳاڇا ڪندو آهيان. مون وٽ هڪ اڪائونٽنٽ آهي جيڪا پنهنجي ڪم سان ڪم رکندي آهي، انهي جو پيشو حساب ڪتاب آهي ۽ هن جو ڪاروبار جائيداد جي خريد ۽ فروخت آهي.

مون وٽ هڪ ٻيو اڪائونٽنٽ هئو جيڪو گهٽ درجي جو حساب دان هئو، مگر هن جي جائيداد وغيره نه هئي. مون ان عورت جي جڳهه تي هن کي رکي ڇڏيو ڇو ته هڪ ئي ڪاروبار سان منسلڪ هئڻ جي باعث ممڪن هئو ته اسان ٻنهي جي وچ ۾ ڪو تنازع اٿي ڪڙو نه ٿئي.

اهڙو دلال ڳوليو جيڪو دل و جان سان توهان سان گڏ هجي ۽ توهانجي ڪاروبار جي مڪمل حفاظت ڪري. ڪوڙ سارا دلال توهانجي تربيت ڪندا ۽ اهڙا ماڻهون توهانجي

بهترين سرمايي ڪاري هوندي. توهان انهن سان انصاف سان هلو هو توهان سان انصاف سان هلندا. اگر توهان انهن کي ڪميشن ۾ رٽر ڪائيندارهندا ته پوءِ هو توهان وٽ چورهندا ۴. هي سڌي ستين ڳالهه آهي.

جيئن پهريان آءُ چئي آيو آهيان ته انتظامي صلاحيتن ۾ هڪ آهي ته پنهنجي عملي کي ڪيئن قابو ۾ رکيو وڃي. ڪافي سارا ماڻهون پاڻ کان گهٽ درجي وارن ملازمن کي قابو ۾ رکي سگهندا آهن. ۽ پاڻ کان مٿي وارن ماڻهن سان انهن جا معاملات ٺيڪ نه هوندا آهن. انهي سبب جي ڪري مڊل مينيجر مڊل مينيجر ٿي رهندا آهن. ۽ انهن جي ترقي نه ٿيندي آهي. ۽ ڪجهه ماڻهون انهن جي ماتحت ڪم ڪندا آهن اهي هنن کان وڌيڪ هوشيار هوندا آهن. مگر پنهنجي حيثيت کان فائدو وٺندي هوانهن کي به دٻائڻ جي ڪوشش ڪندا آهن. اصل قابليت اها آهي ته توهان انهن ماڻهن کي انهن جو جائز حق ڏيو ۽ جيڪي ڪنهن خاص وصف يا صلاحيت جي بنياد تي توهان کان بهتر آهن انهن کي وڌيڪ پگهار ڏيو. ۽ هڪ ئي لٽ سان سڀني کي نه هڪڻيو. ان لاءِ بورڊ آف ڊائريڪٽر ٺاهيا ويندا آهن تڪ هڪ ئي شخص جي ڪلهن تي سڄي ذميداري نه اچي ۽ هڪڙوئي سڀ فيصلا نه ڪندورهي ان ۾ وقت ۽ پئسي جو زيان ٿيندو.

توهان کي به گهرجي ته اهڙو بورڊ ترتيب ڏيو ڇاڪاڻ ته اها مالي ذهانت آهي.

## 7. هڪ انڊين جي طرح ڏيو

هي هڪ اهڙي طاقت آهي جنهن کي پروڻي ڪار آڻي توهان ڪجهه وٺندا آهيو ڏيندا نه آهيو. جڏهن گورا نوان آبادڪار امريڪا ۾ اچي آباد ٿيا ته هوريان انڊين جي ڪجهه معاشرتي رسم ۽ رواج ڏسي حيران ٿي ويا. مثال طور ڪنهن نو آباد يعني گوري کي سيءُ لڳي ته ريڊ انڊين هڪ ڪمبل هن کي ڏيو ڇڏي. هو هن کي تحفو سمجهي قبول ڪري وئي ۽ جڏهن ريڊ انڊين انهي ڪمبل جي واپسي جي تبڪاضا ڪري. ته اڪثر گورن کي ڪاوڙ ويو وڃي.

امريڪا جا اصلي رهاڪو به ان ڳالهه کان پريشان ٿيا ۽ جڏهن هنن کي خبر پئي ته هي نوان آيل ماڻهون ڏنل ڪمبل يا ڪا شي واپس ڪرڻ نٿا چاهين انهي سان انڊين گورو" يعني ريڊ انڊين جي طرح ڏيڻ وارو قصو شروع ٿيو اها هڪ عام سماجي غلطي هئي. جيڪا پنهني کي سمجهه نه پئي آئي.

هڪ سمجهي پيو تحفو پيو ان کي اڏهار پيو سمجهي.

اثاثن جي ڪالڙ جي نقطہ نظر سان "انڊين گورو" ٿيل دولت جي لازم و ملزوم آهي "يعني ضرورت وقت ڏيڻ ۽ جلد واپسي جي تقاضا ڪرڻ". هڪ قابل سرمايي ڪار جو پهريون سوال اهو هوندو آهي "مونکي روپيو ڪڏهن واپس ملندو؟" ۽ اها تقاضا پڻ ته انهي جي بدلي هن کي ڇا ملندو ۽ سوڊي ۾ ڪيتري ڪميشن جو حقدار هوندس. انهي لاءِ سرمايي ڪار جي روپي جي واپسي ۽ انهي تي مارڪ اپ جو تعين ايترو اهم آهي انهي کي آڻ-او-آڻي Return of and on Investment چون ٿا.

مثال طور مونکي هڪ ننڍو فليٽ ڏسڻ ۾ آيو جيڪو منهنجي پيرسان واقع هئو. انهي کي بينڪ ۾ گروي رکيو ويو هئو. ۽ وقت تي ادائينگي نه ٿيڻ تي هي بينڪ جي حوالي ٿي چڪو هئو. بينڪ ان جي قيمت 60,000 ڊالر گهري. ۽ مون 50,000 ڊالر جي ٻولي لڳائي. انهن منهنجي پيش ڪيل قبول ڪري ورتي اها به ان ڪري ته ٻولي لڳائڻ سان گڏو گڏ مون 50,000 ڊالر جو چيڪ هنن جي حوالي ڪري ڇڏيو.

هنن کي پڪ ٿي وئي ته هي ماڻهون سوڊي ۾ سنجيده آهي. ڪافي سرمايي ڪار ايئن چوندا ته ڇا مون وڌيڪ رقم بلاڪ ڪري ڇڏي؟ بهتر نه هئو ته آءٌ ان تي وري قرض کڻي وٺان ها؟ ان جو جواب اهو هئو ته هن معاملي ۾ اهو هرگز ٺيڪ نه هئو. منهنجي سرمايي ڪاري جي فزمن هن کي سردين ۾ ڪرائي تي ڏيندي آهي يعني جڏهن برفاني پکي ايري زونا جو رخ ڪندا آهن ته سال ۾ چئن مهينن لاءِ آءٌ هن فليٽ کي ڪرائي تي ڏيندو آهيان جيڪو ماهوار 2500 ڊالر هوندو آهي. بقيه وقت ۾ سياحن جي آمد رفت گهٽ ٿي ويندي آهي ته مان هن فليٽ کي 1000 ڊالر ۾ ڏئي ڇڏيندو آهيان. تن سالن ۾ مونکي منهنجي سيٽپ واري رقم وصول ٿي وئي. هاڻي هي اثاثو منهنجي ملڪيت آهي جنهن سان هر سال مونکي معقول آمدني ٿي رهي آهي.

استاڪ جو معاملو به ايئن آهي. اڪثر وقتن ۾ منهنجو بروڪر مونکي فون تي اطلاع ڏيندو آهي ته آءٌ فلاڻي ڪمپني ۾ چڱي ڀلي رقم جي سيٽپ ڪريان ڇو ته هن کي اندازو آهي ته چند هفتن ۾ هي ڪمپني پنهنجو ڪم ڏيکارڻ واري آهي. جنهن سان هن جي شيئرز ۾ واڌارو ٿيندو شايد اها ڪمپني ڪو نئون پراڊڪٽ مارڪيٽ ۾ آڻڻ چاهي ٿي.

هاڻي آءُ هڪ هفتي کان وٺي هڪ مهيني جي سرمايي ڪاري ڪندو آهيان. جڏهن ته شيئرز جون قيمتون وڌي رهيون آهن. ۽ پوءِ آءُ پنهنجي اصل رقم ڪڍي وٺندو آهيان ۽ مارڪيٽ جو گهٽ وڌ ٿيڻ جي فڪر ڇڏي ڏيندو آهيان.

ڇاڪاڻ ته اصل رقم ته مونکي وصول ٿي چڪي آهي. ۽ ان کانپوءِ جلد ئي آءُ ٻئي اثاثي تي ڪم شروع ڪري ڏيندو آهيان. هاڻي ان مان اندازو ڪرڻ گهرجي ته منهنجو پئسو ڪاروبار ۾ اندر داخل ٿيندو آهي ۽ وري ٻاهر نڪري ايندو آهي يعني اصل سيڙپ واري رقم ۽ هڪ اهڙو اثاثو حاصل ڪرڻ ۾ ڪامياب ٿي ويندو آهيان جيڪو تقريباً مونکي مفت ۾ ملي ويندو آهي.

هي سچ آهي ته ڪافي دفعا منهنجو پئسو ضايع ٿي ويو. پر آءُ ايتري تي پئسي جي راند کيڏندو آهيان جنهن جي ضايع ٿيڻ جي جهٽڪي کي آءُ برداشت ڪري سگهندو آهيان. تقريباً آءُ 10 سرمايي ڪاريون ڪندو آهيان. ٻن يا ٽن ۾ فائدو ٿيندو آهي 5 يا 6. ۾ نه فائدو نه نقصان ۽ ٻن يا ٽن ۾ نقصان مگر آءُ پنهنجي نقصان کي پنهنجي هٿ وس رکندو آهيان.

جيڪي ماڻهون روپيو لتجي وڃن جي ڊپ کان نفرت ڪندا آهن انهن کي صلاح آهي ته پئسا بينڪ ۾ رکرائين. جيتوڻيڪ بينڪ جي منافع جو زمانو گذري ويو دنيا تمار تيزيءَ سان بدلتجي رهي آهي.

منهنجن خريد ڪيل اثاثن ۾ واڌ ضرور ايندي آهي ڪڏهن ڪڏهن آءُ گهر وٺي مفت ۾ ڪمائي وٺندو آهيان.

هڪ فليٽ، ننڍو اسٽوريج، آزاد زمين جو ٽڪڙو، هڪ گهر، اسٽاڪ شيئرز، دفتر، عمارت منهنجي هٿ لڳي وڃن خطر و محدود هجي يا گهٽ ۾ گهٽ زندگي بهتر بصر ٿيڻ ۽ اڳتي وڌڻ جا موقعا وڌيڪ ميسر هجڻ ڪافي آهن.

ايئن ري ڪروڪ، ميڪڊونالڊ جو بنياد رکيو ۽ برگرن جي فرنچائيز وڪرو ڪئي. هن کي برگر وڪڻڻ سان ڪا به دلچسپي ڪا نه هئي مگر هو فرنچائيز انهي لاءِ وڪرو ڪري رهيو ته هن جي پٺيان جائيداد مفت ۾ حاصل ڪري رهيو هئو. ته جيئن عقلمند سرمايي ڪار کي ROI کان وڌيڪ نظر رکڻ گهرجي ڇاڪاڻ ته سيڙپ وارا پئسو به واپس ٿين ۽ اثاثر به مفت هٿ اچيو وڃن، اثاثر خود سامان عيش و عشرت خريد ڪن ٿا. اها مالي ذهانت آهي.

## 8. اثاثا ٿي عيش ۽ عشرت جو سامان خريد ڪندا آهن.

خيالن جي يڪسوٿي جي قوت.

منهنجي دوست جي پٽ کي هڪ ٻري عادت لڳي وئي آهي هو پنهنجي کيسن کي ساڙي انهن ۾ سورج ڪري ٿو ڇڏي. هن جي عمر 16 سال آهي. هو ڪار وٺڻ گهري پيو ڇاڪاڻ ته هن جي دوستن کي پنهنجي ماءُ پيءُ گاڏيون وٺي ڏنيون هيون. هي چوڪرو بچت ڪري پنهنجي ڪار جي پهرين قسط ادا ڪرڻ چاهيندو هو. ۽ انهي وقت هن جي پيءُ مون سان فون تي رابطو ڪيو. هن چيو ”جيڪو ڪجهه منهنجو پٽ ڪري رهيو آهي ان کي اهو ڪرڻ ڏيان يا ٻين ماءُ پيءُ وانگر هن کي به ڪار خريد ڪري ڏيان“.

منهنجو جواب هئو ”تي سگهي ٿو ته ڪار وٺي ڏيڻ سان وقتي طور دٻاءُ گهٽجي وڃي مگر تون هن کي زندگي جي لاءِ ڇا سبق ڏنو؟“ ان جي بجاءِ تون هن کي ڪار خريد ڪرڻ جي خواهش کي پروڻي ڪار آڻي تون هن کي ڪجهه سيڪارڻ جي ڪوشش ڇو نٿو ڪرين؟

منهنجي ان جواب سان هن جي ذهن ۾ هڪ سوچ جي لهر پيدا ٿي ۽ ان فون بند ڪري ڇڏي.

ٻن مهينن کانپوءِ رستي تي هن جو دوست سان مليس ”ڇا تنهنجي پٽ ڪار خريد ڪئي“ مون پڇيو.

”نه“ هن ڪار ڪونه خريد ڪئي مگر مون توسان فون تي رابطي کانپوءِ 3000 ڊالر هن جي حوالي ڪيا ۽ چيو ته پنهنجي بچت سان هو ڪاليج جي پڙهائي جو خرچ پورو ڪري ۽ انهن پئسن مان هو ڪار به خريد ڪري.

”هي ته تووڏي کليل دل جو مظاهرو ڪيو“ مون چيو.

”نه“ مون هن کي اهو پئسو ايتري آسانيءَ سان نه ڏنو مون تنهنجي نصيحت تي عمل ڪندي ڪار خريد ڪرڻ جي هن واري خواهش کي ان طرح ورتو ته جيئن هو ان مان ڪو سبق سکي.

”پوءِ توڇا ڪيو“ مون تجسس مان پڇيو.

شروع ۾ مون هن سان تو واري ڪيش فلو گيم کيڏي ۽ انهي دوران پئسي جي اهميت تي ڳالهه ٻولهه هلندي رهي ۽ پوءِ مون هن کي وال اسٽريٽ جنرل لاءِ پئسو ڏنا ۽ اسٽاڪ مارڪيٽ جي باري ۾ ڪجهه ڪتابون ڏنيون.

”پوءِ ڇا ٿيو؟“ مون چيو.

مون هن کي چيو ته هي 3000 ڊالر هن جا آهن مگر هو اڃا ڪار خريد ڪري نه سگهندو.

هو انهي روپيه مان شيعرڙ جو ڪاروبار ڪري سگهي ٿو. ان لاءِ هن کي بروڪر تلاش ڪرڻو پوندو. ۽ جڏهن هو هنن 3000 ڊالرن کي 6000 ڊالرنهائي وٺي ته پوءِ هن کي ڪار خريد ڪرڻ جي اجازت هئي ۽ 3000 ڊالر جيڪي هن ڪمايا اهي هن جي ڪاليج جي پڙهائي ۾ صرف ٿيندا.

”پوءِ نتيجو ڇا نڪتو؟“ مون پڇيو.

شروع شروع ۾ هن کي فائدو ٿيو مگر چند ڏينهن ۾ جيڪو هن ڪمايو هئو اهو سڀ ختم ٿي ويو. ان کانپوءِ صحيح معنيٰ ۾ هن کي ان ڪم سان دلچسپي پيدا ٿي. اڄ اگرچہ هن کي 2000 ڊالرن جو خسارو آهي پر هن جو حوصلو بلند آهي. جيڪي ڪتاب مون هن کي ڏنيون هيون هن اهي پڙهي ورتيون آهن. ۽ لائبريري وڃي انهي موضوع تي ٻيون ڪتاب ڪڍي ايندو آهي. وال اسٽريٽ جنرل کي شروع کان آخر تائين پڙهندو آهي. ۽ هاڻي هو MTV جي بجاءِ CNBC ڏسندو آهي. اسٽاڪ مارڪيٽ جي لهڻ چڙهڻ تي گهري نظر رکندو آهي. هن وٽ هاڻي 1000 ڊالز بچيا آهن. مگر هن جي دلچسپي ۽ لڳن ۾ بي تهاشا واڌارو ٿيو آهي. هو ڄاڻندو هئو ته جيڪڏهن اهو پئسو هن جي هٿ مان نڪري ويندو ته ايندڙ ٻن سالن تائين هن کي پنڌ هلڻو پوندو. مگر هن کي گهڻو فڪر نه آهي. ڪار ۾ هاڻي هن جي دلچسپي گهٽجي وئي آهي. ڇو ته مون هن کي هڪ اهڙي راند ۾ الجھائي ڇڏيو آهي جيڪا وڌيڪ دلچسپ آهي.

”اگر هن جي هٿ مان سڀ پئسو نڪري ويا ته پوءِ ڇا ٿيندو؟“ مون پڇيو.

جڏهن ايئن ٿيو ته پوءِ ڏٺو ويندو. مان چاهيندس ته هاڻي هن جي هٿ مان پئسو نڪري وڃڻ بجاءِ ان جي ته هو اسانجي عمر ۾ هنن جو نقصان ٿئي. علاوه ان کان جيڪي 3000 ڊالر مون هن کي ڏنا. هن جي ٿيڻ وارن تعليمي خرچن ۾ سڀ کان بهتر آهن. جيڪو ڪجهه هو سڪي رهيو آهي اهو هن کي زندگي ۾ ڪم ايندو. ۽ هن کي پئسن جي اهميت جو نئين سر کان اندازو ٿيو. منهنجي خيال ۾ هاڻي هن کيسن کي ساڙڻ ڇڏي ڏنو آهي. مون توهان سان پهريان هن باري ۾ ذڪر ڪيو ”يعني پهريان پنهنجي اداڻيگي ڪريو“ اگر ڪو شخص ضبط نفس تي قادر نه آهي ته بهتر ٿيندو ته هو امير ٿيڻ جو خيال

چڏي ڏي. ڇو ته چوڻ ۾ ته اثاثن جي خانن مان ڪيش فلو جو جاري رهڻ آسان آهي پر عملي طور ذهن تي چير ڪري پئسي کي ڪنهن خاص مقصد جي تحت پروڻي ڪار لائڻ جو عمل تمام ڏکيو ۽ مشڪل ڪم آهي.

پنهنجي خواهشات کي لغام ڏيڻو ٿو پوي. خرچن کي گهٽائڻو ٿو پوي. ۽ ڪافي ساريون ترغيبات ۽ نت نيون ايجادون انسان کي ڏينهن رات همٿائين ٿيون ۽ منتن ۾ هو اخراجات جي ڪالمر ۾ واڌارو ڪري ڪافي رقم کان هٿ ڏوڻو ٿو پوي. اگر ذهن ۾ منهن ترغيبات کي منهن ڏيڻ جو جوڳو بندوبست نه هوندو ته منتن ۾ سڀ ڪجهه ختم ٿي وڃي ٿو. پاڻي هميشه هيٺائين طرف وهندو آهي ۽ خواهشات به اهڙي رستو اختيار ڪنديون آهن. جتي مخالفت گهٽ هجي اهڙي غربت ۾ تند گذستي جو ڏوسبب آهي.

مان هاڻي ذهانت جي غدي مثال ڏئي واضح ڪندس ته پئسي سان پئسو ٺاهڻ جي اهميت ڪيتري اهم آهي. مگر اسين 100 ماڻهن کي سال جي شروع ۾ 10,000 ڊالر في ماڻهن جي حساب سان ڏيون ٿا ته سال جي آخر ۾ جيڪو ٿيندو ان جي باري ۾ منهنجي راءِ اها هوندي.

80 فيصد ماڻهن پئسو چٽ ڪري چڪا هوندا حقيقت اها آهي ته انهن مان ڪافي ماڻهن نئي ڪار، فرج، TV، VCR يا موڪلون گذارڻ، پهرين قسط ڏئي ڪري قرض جي بوجھ هيٺان ڊبجي چڪا هوندا.

انهن مان 16% ماڻهن 10,000 ڊالر کي 5% يا 10% جي حساب سان وڌايو هوندو.

صرف 4% اهڙا ماڻهن هوندا جن 20,000 ڊالر يا انهي کان مٿي ڪيو هوندو. اسان اسڪول وڃي ڪري ڪونه ڪو پيشو سکون ٿا تڪه اسان پئسي لاءِ ڪم ڪريون منهنجي آءِ ۾ ان دوران هي پڙهائي به ضروري آهي ڪه پئس اسان جي لاءِ ڪيئن ڪم ڪري ٿو.

آءِ پٺن وانگر سامان عيش و عشرت جو ڏاڍو پياسي آهيان. فرق صرف ايترو آهي ماڻهن جي ابتڙ جيڪي شيون هو قرض تي حاصل ڪندا آهن مان Joneses جي هن چار مان پاڻ کي بچائيندو آهيان ۽ نقد ادائين ڪري ٻه شيون خريد ڪندو آهيان. اهو منهنجو طريقو آهي. جڏهن مون پورشي ڪار خريد ڪرڻ چاهي ته اسان طريقو ته اهو هتو

تہ مان پنهنجي بينڪر کي فون ڪري قرض حاصل ڪريان ها، مگر مون مالي بوجھ جي ڪالمر اضافو ڪرڻ جي بجاءِ اثاثن جي ڪالمر تي توجهه مرکوز ڪئي.

عادتت مون پنهنجي هن خواهش کي پنهنجي مالي فھر ۽ ارادي جي اپارٽ تي اڳسايو ۽ مزيد سرمايي ڪاري ڪئي. عام طور تي انهن ڏينهن ۾ جڏهن اسانکي ڪنهن ضرورت جو سامهون ڪرڻو پوي ٿو.

تہ اسان پنهنجي سڄي توانائي قرض حاصل ڪرڻ تي مرکوز ڪري ڇڏيندا آھيون بجاءِ ان جي تہ روپيه پئسہ ڪماڻ لاءِ سوچيون. قرض وٺڻ آسان آهي ۽ ضرورت بہ پوري ٿي وڃي ٿي پر اهو آخر ۾ نقصان دہ طرز عمل آهي. ھي ھڪ بري عادت آهي جنھن جي ڪري ٿي ھڪ فرد جي ۽ ٿور جي اسانکي بري عادت پئجي چڪي آهي.

ياد رکو جيڪو رستو شروع ۾ آسان ڏسڻ ۾ اچي ٿو آخر ۾ اھو مشڪل ھوندو آهي ۽ جيڪو شروع ۾ مشڪل ڏسڻ ۾ اچي ٿو بعد ۾ اھو آسان ٿي ويندو آهي.

جيتري جلدي ٿي سگھي تہ توهان پاڻ کي ۽ پنھنجن پيارن کي روپيه تي حاڪميت ڪرڻ جي تربيت ڏئي سگھو ايترو بهتر آهي. روپيو ھڪ طاقتور ھٿيار آهي. بندقسمتي سان ماڻھون انھي طاقت کي بجاءِ پنھنجي دوست ٺاھڻ جي دشمن بنائي ڇڏيندا آهن. اگر توهان ۾ مالي شعور جي ڪوت آهي تہ پئسو توهان تي قابو ڪري وٺندو ۽ اگر توهان مالي معاملات ۾ ھوشيار آھيو تہ ھي توهانجي سامھون ھٿيار ٿي ڪندو.

جيڪڏھن توهان ڪمزور آھيو تہ پئسي جي اطاعت قبول ڪري زندگي ۾ ھن جي غلامي ڪندو. پئسي تي غلبو حاصل ڪرڻ لاءِ اسانکي ذھانت ۾ بہ قدم اڳيان ھڻڻ کپي پوءِ ھو اھان جي چوڻ تي ھلندو ۽ توهانجي حڪم جي تعميل ڪندو. ”آءٌ توهانجي عطا ڪندس ۽ جيڪي ڪجھہ چوندو ائين ڪندس“ ھي انھي صورت ۾ ممڪن آهي جڏھن توهان ۾ مالي شعور ھوندو.

## 9. ھيرو جي ضرورت يا قصن ۽ ڪھاڻين جي پيروي ڪرڻ

فرضي داستانن جي اھميت ۾ جڏھن آءٌ ننڍو ھوس تہ ولي ميز، ھينڪ آرون ۽ يوگي بيئر منھنجا ھيرو ھئا. آءٌ انھن کي ڏاڍو پسند ڪندو ھوس ۽ بعد ۾ اسڪول جي ٽيم ۾ راند دوران آءٌ انھن جھڙو ٿيڻ چاھيندو ھوس. آءٌ بيس بال جي ڪارڊن جي خزانن جي



طرح حفاظت ڪندو هوس مونکي Stats آر - بي - آءِ، ARA's جي باري ۾ مڪمل ڄاڻ هوندي هئي ۽ انهن جا اوسط اسڪور ڇا هوندا هئا ۽ انهن کي ڪيتري رقم ملڻي هئي ۽ ڪيئن هو جونيئر ٽيمن مان نڪتا وغيره وغيره. ڇو ته آءُ انهن وانگر ٿيل چاهيندو هوس

نون يا ڏهن سالن جي عمر ۾ هر دفعي جڏهن آءُ بيس بال ڪيڊٽ جي دوران مان بيهڻ ڪندو هوس يا فيلڊنگ جي دوران بال پڪڙيندو هوس ته آءُ نه هوندو هوس بلڪه يوگ يا هينڪ هوندو هو.

سڪڻ جو اهو سڀ کان بهتر طريقو آهي پر بدقسمتي سان جيئن ئي اسان وڏا ٿيون ٿا ته هن عادت کي ترڪ ڪري ڇڏيندا آهيون. اسانجي معصوميت ختم ٿي وڃي ٿي.

اڄ ڪلهه آءُ چوڪرن کي باسڪٽ بال ڪيڊٽي ڏسندو آهيان. ڪيڊٽي وقت هو لٽل جوني نه هوندا آهن. بلڪل مائيڪل جارجن، سر چارلس يا ڪلائيڊو هوندا آهن. هيروز جي نقل ڪرڻ سان انسان سڪندو آهي. ۽ انهي لاءِ جڏهن به ڪو اهڙو شخص مثلاً اوجي سمپسن ٿڌو ڪاٽي ٿو ۽ منهن ڀر ڪري ٿو ته ڏاڍو گور ٿي ويندو آهي.

عدالت جي ٻاهر به هڪ عدالت هوندي آهي. جنهن کي عوامي عدالت چوندا آهن جيڪا ان هيروز کي زيرو بنائي ڇڏيندي آهي. ڪوبه اهڙو شخص جيڪو اسان سان پليو پڙهيو ۽ پروان چڙهيو جنهن جي طرف اسان حسرت سان ڏسون ٿا ان جي بيروي ڪندي. ۽ ان جي عادت کي اپنائڻ جي پڪ ڪري اڃانڪه اسانجي نظرن کان ڪري پوندو آهي ۽ پوءِ اسان هر ممڪن ڪوشش ڪري هن کان بچڻ جي ڪوشش ڪندا آهيون.

وڏو ٿيڻ سان گڏو گڏ منهنجا هيروز بدلڻا رهيا ۽ آءُ نوان نوان هيروز اپنائيندو رهيس. گولف ۾ منهنجا پسنديدو هيروز، بيٽر جيڪسن، فريڊ ڪپلز، ٽائيگر وودز آهن. آءُ انهن جي طرح ڪيڊٽ جي ڪوشش ڪندو آهيان. ۽ انهن جي باري ۾ معلومات گڏ ڪندو آهيان. علاوه ان جي ڊونالڊ ٽرمپ، وارن بوني، بيٽر لنچ، جارج سورس ۽ جمر روجر به منهنجا هيروز آهن.

وڏو ٿي مونکي انهن جي باري ۾ ايتري ئي معلومات هئي جيتري اوائل عمري ۾ RBI، ARR جي بيس بال جي هيروز جي باري ۾ هئي.

وارن بوٽي جنهن طرح سرمايي ڪاري ڪندو آهي مان بغور ان جو مطالعو ڪندو آهيان ۽ مارڪيٽ جي باري ۾ هن جو جيڪو نقط نظر آهي ان جي باري ۾ مڪمل تفصيل

پڙهندو آهيان. آءُ پيٽر لنچ جي ڪتاب پڙهي مارڪيٽ جي ٻاري ۾ هن جي حڪمت عملي کان آگاهه ٿيندو آهيان ۽ مان ڊونليڊ ٽرمپ جي ٻاري ۾ پڙهندو آهيان ته هو سودي بازي ڪيئن ڪندو آهي ۽ ڪيئن جائيداد جي خريد ۽ فروخت ڪندو آهي.

اهڙي طرح ننڍپڻ ۾ بيس بال جي بيت منهنجي هٿ ۾ هوندي هئي ته اهو آءُ نه هوندو هوس. اڄ به جڏهن آءُ مارڪيٽ ۾ سودي بازي ۾ مشغول هوندو آهيان ته مان پاڻ کي ٽرمپ سمجهندو آهيان. ۽ جڏهن مارڪيٽ جي رجحان کي جانچڻ جي ڪوشش ۾ لڳو پيو هوندو آهيان ته هو مان نه هوندو آهيان پيٽر لنچ هوندو آهي. هيروز جي پيروي ڪري ۽ انهن جو احساس پاڻ تي تاري ڪري اسانجي اندر هڪ نئون شعور ۽ آگاهي جنم وٺندي آهي هيروز اسان جي حوصله افزائي لاءِ پيو به ڪجهه ڪندا آهن هو اسانجي رستن کي آسان ڪندا آهن. ۽ انهن جي نقش قدم تي هلڻ اسان لاءِ آسان ٿي پوندو آهي. "جيڪڏهن توهان ايئن ڪري سگهو ٿا ته آءُ ايئن به ڪري سگهان ٿو".

#### 10. ٻين کي پڙهايو اوهانجو فائدو ٿيندو

ڏيڻ جي قوت: منهنجا پيءُ استاد هئا منهنجي امير پيءُ مون کي اهڙو سبق ڏنو جيڪو زندگي ۾ مون سان گڏ هليو اهو هئو سخاوت يعني ڏيڻ جي ضرورت. منهنجي پڙيل لکيل پيءُ مون کي علم ۽ طاقت جي لحاظ کان گهڻو ڪجهه ڏنو. پر هن ڪڏهن به هڪ پئسو منهنجي هٿ تي نه رکيو. هو چوندو هئو ته جڏهن به مون وٽ فالتو پئسو آيو آءُ توکي ڏيندس ۽ هن وٽ ڪڏهن به فالتو پئسو نه آيو.

منهنجي امير پيءُ مون کي پئسو به ڏنو ۽ تربيت به. هن جي لين دين تي ڏاڍو يقين هئو. ۽ چوندو هئو ته اگر توهان کي ڪجهه وٺڻو آهي ته پوءِ ڏيڻ سکو. هو هميشه چوندو رهندو هئو ته جڏهن به هن جو هٿ تنگ هوندو آهي پوءِ چرچ يا ڪنهن ٻئي چيڙي تي ۾ باقائدي سان ادائينگي ڪندو هئو.

سڀني ڳالهين جي هڪ ڳالهه اڳ توهان منهنجي انهيءَ نصيحت کي هنڊائي رکيو ته هي گهڻو هوندو ۽ توهان زندگي ۾ ڪامياب رهندو اگر توهان کي تنگي هجي يا ڪنهن شيءِ جي حاجت هجي ته پهريان ڏيو بعد ۾ توهان کي ڏير وصول ٿيندا. پئسي، پيار ۽ مسڪراهن تنهن سان هي ڳالهه وابستہ آهي. مان ڄاڻان ٿو ته اڪثر ماڻهون انهي کي آخري حربي طور استعمال ڪندا آهن. مگر مون کي ان حڪمت عملي مان فائدو ٿيو. مان ان ڳالهه تي يقين رکان ٿو ته اڏوڍلو هڪ سچائي آهي ۽ جيڪو توهان حاصل ڪرڻ

چاهيو ٿا پهريان انهي کي هٿ سان ڏيو. مان روپيه حاصل ڪرڻ چاهيان ٿوان کي هٿ سان ڏيان ٿو. ۽ اهو ڪيترا دفعا وڌيڪ ٿي ڪري. مون وٽ واپس ايندو آهي. مان سيل کي وڌائڻ چاهيان ٿو ته جيئن ڪنهن پتي مدد ڪري ان جي سيل ۾ واڌارو ڪريان ٿو ۽ منهنجي سيل کي دفعا گهڻو وڌي ويندي آهي. آءٌ تعلقات ۾ واڌارو ڪرڻ چاهيان ٿو ۽ جادوئي طرح منهنجا تعلقات وڌي وڃن ٿا. ڪافي سال پهريان مون هڪ چوڻي ٻڌي هئي "خدا وند ڪريم کي ڪنهن به شئي جي حاجت نه آهي مگر بندن کي ضرورت آهي ته هو ان جي خدمت ۾ پيش ڪن".

منهنجو امير پيءُ اڪثر چوندو هو غريب ماڻهون اميرن کان وڌيڪ لالچي هوندا آهن. هو ان جي وضاحت هيئن ڪندو آهي ته هڪ امير هئو جيڪو ٻين جون ضرورتون پوريون ڪندو هئو. پنهنجي زندگي ۾ انهن سالن ۾ جڏهن مون تي تنگي آئي. پئسن جو کوٽ ٿي پئي يا امداد جي ضرورت هئي آءٌ ٻاهر نڪري ويس ۽ دل ۾ خيال ڪيم ته مونکي فلاڻي شي جي ضرورت آهي. پوءِ پهريان هن کي هٿ سان ڏنر ۽ جڏهن هن کي ڏنر ته يقيني طور تي واپس آئي. ان سان مونکي هڪ ڪهاڻي ياد اچي ٿي ته ٿڌجي موسم ۾ رات جو ڪو شخص جهول ۾ کانين جو هڪ گڏو رکيو ويٺو هئو. باهه تي غصو ڪري رهيو هئو ۽ چئي رهيو هئو ته جڏهن تون مون کي گرمي ڏيندي ته پوءِ ڪجهه ڪاٺيون تنهنجي نذر ڪندس. ۽ جڏهن پئسو، پيار، مسڪراڻ، تعلقات، خوشي يا ڪاروبار جي معاملي ۾ اهو ياد رکڻ جي ضرورت آهي ته جنهن شي جي توهان کي ضرورت آهي پهريان ان کي پنهنجي هٿ مان ڪڍو ۽ هيءُ ڪيترا دفعا وڌيڪ ٿي ڪري توهان جي جهولي ۾ واپس ايندي. اڪثر وقت اها سوچ ته فلاڻي شي جي مونکي ضرورت ٿيندي ۽ اها شي ڪنهن پتي کي ڏئي ڪري ۽ جنهن شي جي مونکي ضرورت آهي مون تي وسڻ شروع ٿي ويندي آهي.

جڏهن محسوس ڪندو آهيان ته ڇن ماڻهن سان مان مخاطب آهيان اهي لکي رهيا آهن ته مان مسڪراڻ لڳندو آهيان ۽ انهن کي هيلو هاءِ ڪندو آهيان ۽ اڃانڪه منهنجي چوڌرڻ مسڪرائيندڙ ماڻهن جو حجور گڏ ٿي ويندو آهي. هي سچ آهي ته دنيا آئينو آهي ۽ توهان پاڻ کي هن ۾ ڏسو.

انهي ڪري آءٌ چوان ٿو ته "ٻين کي سيکاريو ۽ هو توهان کي سيکاريندا". مون ڏٺو آهي ته جيتري اخلاص سان مان ٻين جي تربيت ڪندو آهيان ايترا ئي سکڻ جا موقع ڏيئي ملندا آهن. منهنجي دماغ ۾ نون نون خيالن جي پوڄا ٿيڻ لڳندي آهي. بعض دفعا

ائين به ٿيندو آهي ته مون ڏٺو وصولي ڪجهه به نه ٿي يا جيڪو مان چاهيو ٿي اهو نه مليو. ليڪن جڏهن آءُ پنهنجي روح ۾ ڏسندو آهيان ۽ غور ڪندو آهيان ته مونکي اندازو ٿيندو آهي ته انهن صورتن ۾ اڪثر آءُ ڪجهه وٺڻ لاءِ ڏٺي رهيو هوس ۽ ڏيڻ لاءِ ڏٺي نه رهيو هوس. منهنجو پيءُ استادن کي پڙهائيندو هئو ۽ هو هينڊ ٽيچر ٿي ويو. منهنجو امير پيءُ هميشه گهٽ عمر وارن ماڻهن کي ڪاروبار جا داؤ ۽ پيچ سيڪاريندو هئو. ڏٺو وڃي ته اها هن جي ”وڏي دل“ هئي ته هو ائين ڪري رهيو هئو. هن دنيا ۾ ڪجهه اهڙيون طاقتون ڪاڙهيا آهن جيڪي اسان کان گهڻيون وڏيون آهن ته توهان ڪوشش ڪري مقصد حاصل ڪريو. يا انهن طاقتن کي هر رڪاب ڪري منزل جي طرف وڌو. هن آخري صورت ۾ سفر آساني سان ڪتبو.

صرف سخاوت ۽ وڏي دل جي ضرورت آهي ۽ هي طاقتون توهان سان گڏ ٿي

وينديون.

ڇا ڪجهه اڃا به ڪن فارمولن جي ضرورت آهي؟

پوءِ هيٺيان طريقا استعمال ڪريو.

ڪوڙ سارا ماڻهون هوندا جن کي منهنجي مٿين ڏهن اصولن سان تسلي نه هوندي هو. انهي کان عملن وڌيڪ تجربيائي يا تصوراتي خيال ڪندا هوندا.

منهنجو ته اهو اندازو آهي ته هر عمل جي پويان هڪ سوچ هوندي آهي ۽ انهي سوچ جي باري ۾ ڄاڻڻ ايترو اهم آهي جيئن هن سوچ کي عملي جامو پارائڻ.

ڪوڙ سارا اهڙا ماڻهون هوندا آهن جيڪي خيالي پلاو پڇائيندا آهن. ڪندا ڪجهه ڪونهن. ۽ ڪجهه اهڙا ماڻهون به هوندا آهن جيڪي عمل ڪرڻ کانپوءِ سوچيندا آهن. ۽ آءُ پڻ انهن وانگر آهيان مون کي نون خيالن سان عشق آهي ۽ ڪجهه ڪرڻ جو مونکي جنون آهي.

جيتوڻيڪ اهي جيڪي ڪجهه ڪرڻ چاهين ٿا يا هي ڄاڻڻ جا خواهشمند آهن ته ابتدا ڪيئن ڪجي ته آءُ ڪجهه ڳالهين مختصر ٻڌائيندس جن تي آءُ عمل ڪندو آهيان.

جيڪي ڪجهه ڪري رهيا آهيون ان کي ڇڏي ڏيو. ٻي معنيٰ ۾ ڪجهه آرام ڪريو ۽ غور ڪريو ته ڪم ڪرڻ ۽ نه ڪرڻ ۾ ڇا فرق آهي. چريائپ جي اها ئي نشاني آهي ته انسان جيڪي ڪجهه ڪندو آهي انهي کي جاري رکندو آهي ۽ مختلف نتيجي توقع رکندو آهي.

نوان نوان خيالات اپنايو ۽ نئون نئون راهون تلاش ڪريو. سرمايه ڪاري جو نئون راهون تلاش ڪرڻ لاءِ آءُ هميشه انهن ڪتابن جي تلاش ۾ ڪتابن جون دڪانون ڳوليندو رهندو آهيان ۽ نوان نوان ۽ اٽوڪا خيالات جي ڳولا ۾ هوندو آهيان. انهن کي آءُ فارمولن جو نالو ڏيندو آهيان. آءُ اهڙيون ڪتابون خريد ڪندو آهيان جن ۾ فارمولن جي تفصيل هوندي آهي. مثال جي طور تي اهڙي طرح گهمندي ڦرندي مونکي جول باسڪون (Joel)

(Maskowitn) جي هڪ ڪتاب دي سڪستين پرمينٽ سوليوشن يعني 16% پرمينٽ حل ملي وئي. مون ڪتاب خريد ڪيو ۽ پڙهيو.

عمل ۾ لڳي وڃو :- اڳتي جمعي رات تي مون ايئن ڪيو جيڪو ڪتاب ۾ لکيل هئو نتيجو اهو نڪتو جو اٽارني جي آفيس ۾ ۽ بيمڪن ۾ مونڪي ڏاڍا مفيد سودا هٿ آيا. اڪثر ماڻهون پڙهي ته وٺندا آهن پر همت نه ٻڌندا آهن.

منهنجي هڪ پاڙيسري مون کي ٻڌايو ته 16% ڪتاب مون لاءِ ڇو مفيد نه آهي. مون هن جي ڳالهه ٻڌي ان ٻڌي ڪري ڇڏي، ڇو ته هي مخالفت ان لاءِ پيو ڪري جو هن هن فارمولي کي ڪڍڻ به استعمال نه ڪيو.

ڪو اهڙو شخص تلاش ڪريو جنهن کي هن ڪم جو تجربو هجي، جنهن کي توهان ڪرڻ وارا آهيو. انهي کي ماڻي جي دعوت ڏيو ۽ انهي کان هن ڪم جي باري ۾ ٿوري ٿوري معلومات حاصل ڪريو. انهن کي 16% لائن سرٽيفڪيٽ جي باري ۾ پڇو. مون ڪونٽي ٽيڪس جي آفيس ۾ وڃي ڪري حڪومت جي هڪ ڪاوڪن تلاش ڪئي جيڪا: انهي دفتر ۾ ڪم ڪندي هئي. انهي کان خبر پئي ته اها به ٽيڪس لائن سرٽيفڪيٽ ۾ سامايم ڪاري ڪندي آهي. ان کان مون لنچ جي دعوت ڏني. هو ڏاڍي خوش ٿي ۽ جيڪو ڪجهه هن کي خبر هئي مونڪي ٻڌائي ڇڏيو ۽ ان جو طريقو ڪار به ٻڌايو ۽ لنچ کانپوءِ هن ڪيترا ڪلاڪ مونڪي آهي سڀ ڪجهه ڏيکاريا. انهي جي مدد سان اڳتي ڏينهن مونڪي به سٺيون جائيداد جا سودا مليا ۽ انهن جائيداد تي اڄ تائين 16% جي حساب سان فائيدو ڪمائي رهيو آهيان.

هڪ ڏينهن مون هن جي ڪتاب پڙهي، هڪ ڏينهن مون ان تي عمل ڪيو، هڪ ڪلاڪ لنچ تي خرچ ڪيو ۽ هڪ ڏينهن مون به فائدي وارا سودا حاصل ڪيا.

ڪورسز ۾ شموليت ڪريو ۽ Tapes خريد ڪريو. آءٌ اخبارن ۾ اهڙن انوڪن ۽ دلچسپ ڪورسز جي باري ۾ ڳوليندو آهيان، ڪجهه ته مفت هوندا آهن ۽ ڪن لاءِ ٿوري فيس ڏيڻي پوندي آهي ۽ ان کان علاوه آءٌ گهڻي فيس ڏئي به پنهنجي مقصد جي ڪورس ۾ شموليت اختيار ڪندو آهيان. منهنجا اهڙا دوست به آهن جيڪي هنن ڪورسز ۾ شامل نه ٿيا ۽ مونڪي به اها صلاح ڏني ته تون به انهن ڪورس ۾ وڃي ڇا ڪندين تون صرف پئسن جي زبان ڪري رهيو آهين. آءٌ ڪٿان جو ڪٿي پهچي ويو آهيان ۽ هو اتي جو اتي نوڪري ڪري رهيا آهن.

گهڻيون ساريون پيشڪشون ڪريو. جڏهن آءٌ هڪ جائيداد خريد ڪرڻ چاهيندو آهيان ته عام طور تي کوڙ ساريون پيڙن به جڳهيون ڏسندو آهيان ۽ عام طور تي هڪ قيمت جو اندازو ڪري ڪاغذ تي لکي ڇڏيندو آهيان. اگر توهان کي صحيح قيمت جي خبر نه آهي ته پوءِ مونکي به اصل قيمت جي خبر نه آهي. هي هڪ هوشيار اسٽيٽ ايجنٽ جي ذم واري آهي ته هو صحيح قيمت لڳائي. آءٌ چيترو به ٿي سگهندو آهي گهٽ ڪم ڪندو آهيان.

منهنجي هڪ دوست چاهيندي هئي ته آءٌ هن کي ٻڌايان ته فليٽن جي خريداري ڪيئن ڪئي ويندي آهي. نيٺ هڪ ڏينهن مون هن ۽ اسٽيٽ ايجنٽ تنهي ملي ڪري ڇهه اپارٽمنٽ هائوس ڏنا چار عام رواجي هٿا ڀاتي به بهترين هئا. مون انهن کي چيو ته تنهي جي پيشڪش ڪاغذ تي لکي وٺو. ۽ هي انهي قيمت جو اڌ هيون جيڪا مالڪ گهرڻ پيو چاهي. هو ۽ ان جو ايجنٽ تشويش ۾ مبتلا ٿي ويا انهن جو خيال هئو ته هيءُ بد اخلاقي ٿيندي ۽ اها قيمت ٻڌي ڪٿي مالڪ ناراض نه ٿي وڃي. مگر منهنجو پنهنجو اهو خيال هئو ته هن جو اسٽيٽ ايجنٽ محنت کان لنواڻي رهيو هئو ۽ انهن اتي ڪجهه به نه چيو ۽ بهتر سودي جي تلاش ۾ نڪري پيا. انهن ڪا به پيشڪش نه ڪئي ۽ اها محترم اڃان تائين صحيح قيمت تي صحيح سودي جي تلاش ۾ مصروف آهي. صحيح قيمت جو توهان کي خبر تڏهن پوندي جڏهن ڪا ٻي پارٽي انهي سودي کي خريد ڪرڻ جي طلب ڪار هجي. عام طور تي وڪرو ڪندڙ پنهنجي جائيداد جو وڌيڪ قيمت جو تقاضو ڪندا آهن. تمام گهٽ ايئن ٿيندو آهي ته ڪو شخص پنهنجي جائيداد جي قيمت ان جي ماليت کان گهٽ لڳائيندو آهي. هن حڪايت کان ڇا مراد حاصل آهي ته قيمت لڳائيندا رهو جيڪي ماڻهون سرمايي ڪار نه هوندا آهن انهن کي ڪو به اندازو نه هوندو آهي ته جڏهن توهان ڪنهن شي کي وڪڻڻ چاهيو ٿا ته پوءِ ڇا ٿيندو آهي.

مون وٽ زمين جو هڪ ٽڪرو هئو آءٌ مهينن تائين ان کي وڪرو ڪرڻ جي ڪوشش ڪندو رهيس. مونکي جيڪو ملندو مان ان کي قبول ڪري وٺان هاڻ ۽ ان جي ذري برابر به پرواهه نه ڪيان هاڻ ته قيمت ڪيتري گهٽ آهي. اگر مونکي هن جي بدلي ۾ 10 سوئر به ملي وڃن ته انهن کي وٺي ڪري خوشي سان ڪپڙن ۾ نه ماپان هاڻ. مون کي ان پيش ڪش مان شايد ايتري خوشي نه ٿئي ها بلڪه اهي خوشي ٿئي ها ته هن طرف ڪو ماڻهون مائل ضرور ٿيو.

تي سگهي ٿو ته آءُ هن کان پگ فارم (يعني سوئرن جي واڌ ويجهه جو فارم) جي تقاضا ڪريان ها. مگر هي راند اهڙيءَ طرح ڪئي ويئي آهي. خريد ڪرڻ ۽ وڪرو ڪرڻ جو فن هڪ آرٽ آهي. انهي کي ڪڏهن به نه وساريو. هي هڪڙو ڪيل آهي بس ٻولي ڏيندا رهو ٿي سگهي ٿو ته ڪير ها ڪري ڇڏي ۽ آءُ هميشه ٻولي ڏيڻ جي گڏوگڏ وڪڻڻ جو بندوبست به ڪري وٺندو آهيان. آءُ منهن سان ٻولي ڏيندو آهيان ۽ هي به چوڻ نه وساريندو آهيان. ”اگر منهنجو ڪاروباري ساٿي راضي ٿيو ته“ آءُ پنهنجي بزنس پارٽنر جو ٽالو ۽ ايڊريس ڪڏهن به ڪون پڙهيندو آهيان. ڪوڙ سارن ماڻهن کي اهو علم نه آهي ته منهنجي بزنس پارٽنر منهنجي ٻلي آهي. اگر وڪڻڻ وارو راضي ٿي ويندو آهي ۽ مون کي سودو منظور نه آهي ته پوءِ آءُ فون ڪري ٻلي سان رابطو ڪندو آهيان. مان هي حيرت ۾ وجهندڙ بيان ڏئي هن ڳالهه جي وضاحت ٿو ڪريان ته هي ڪيل ڪيترو سٺو ۽ آسان آهي. ۽ اڪثر ماڻهن عام معاملات کي مشڪل ۽ پيچيده بنائي ڇڏيندا آهن. ۽ انهن کي پاڻ تي طاري ڪري ڇڏيندا آهن. هڪ سٺا سودا، ڪاروباري ماڻهو، سرمايي ڪار وغيره ڳولڻ ائين ئي آهن جيئن اوهان ”ڊيٽنگ“ ڪري رهيا آهيو (مغربي معاشري ۾ هي رواج آهي ته چوڪرو ۽ چوڪري شادي کان پهريان هڪ ٻئي کي سمجهڻ لاءِ گذرهندا آهن).

مارڪيٽ ۾ وڃي ڪري ضروري آهي ته توهان گهڻي کان گهڻو ماڻهن سان ملو ۽ گهڻيون ساريون آفرز ڏيو. پيش ڪش يا ٻولي ۽ ٻولي تي ٻولي لڳايو. افهام تفهيم ڪريو. سوڌن کي قبول ڪريو يا رد ڪري ڇڏيو. آءُ اهڙن ماڻهن کي سڃاڻان ٿو جيڪي گهر ويني فون جي گهٽتي جو انتظار ڪندا آهن جيڪڏهن توهان سنڌي ڪرا فوڊ يا ٽام ڪروڙ نه آهيو ته پوءِ پاڻ هلي اچي به نفس نفيس مارڪيٽ جي ورتق ۾ اضافو ڪرڻو پوندو تڏهن ئي ڪجهه هٿ ايندو. تلاش ۽ اڻ ٿڪ تلاش ڪاميابي جي ڪنجي آهي. تلاش ڪريو پيش ڪش ڪريو. رد ڪريو مذاڪرات ۽ قبول ڪريو. اها ئي شي زندگي جي هر شعبي ۾ ڪارآمد آهي.

سير ڪريو هلڪي ڦلڪي ڏوڙ هڻو. ۽ هر حلقي کي مهيني ۾ هڪ دفعو ضرور ڏسو. مون زندگي ۾ بهترين سودا ڪيا سپر وٽفريغ ڪندي ڪيا. آءُ هڪ سال تائين هڪ علائقي ۾ جيڪو منهنجي ويجهو هجي سير لاءِ ويندو آهيان. آءُ تبديلي تي نظر رکندو آهيان. هڪ سودي ۾ نفعو حاصل ڪرڻ لاءِ ٻن شين جو هجڻ اشد ضروري آهي. سودي بازي ۽ تبديلي. سوال ته گهڻا ٿي ٿين ٿا پر تبديلي هڪ اهم سڃاڻي آهي جيڪا هڪ عام



سوڊي کي تفعي بخش سوڊي ۾ بدلائي ڇڏي ٿي. ته جيئن انهن علائقن ۾ هلڪي ڦلڪي ڍوڙ لڳائيندو آهيان جتي منهنجي سرمايي ڪاري ڪرڻ جو شوق هوندو آهي. جڏهن آءٌ هڪ ٽي جڳهه کان پار ٻار لڳهندو آهيان ته ننڍا ننڍا فرق به واضح ٿي ويندا آهن. آءٌ انهن براءِ فروخت بورڊن کي ڏسندو آهيان جيڪي وڏي عرصي کان گهرن جي مٿان لٽڪيل هوندا آهن. انهي مان اتناڙو لڳائيندو آهيان ته هن گهر جي مالڪ کي راضي ڪرڻ ڏکيو نه هوندو. مان انهن چوڪرن تي نظر رکندو آهيان جيڪي اندر ٻاهر ايندا ويندا رهندا آهن. آءٌ بيٺي بيٺي ترڪ ڊرائيور سان ڳالهائي وٺندو آهيان مان پوسٽ مينن سان هيلو هاءِ ڪندو آهيان. اهو ٻڌي خير انگي ٿيندي آهي ته پوسٽ مينن وٽ ايتري ساري معلومات هوندي آهي. انهن علائقن جي باري ۾ جتي هو ڪم ڪندا آهن. آءٌ هڪ اهڙي علائقي کي تلاش ڪندو آهيان جتان ماڻهون خوفزدہ ٿي ڪري وڃي رهيا آهن. آءٌ ڪڏهن ڪڏهن سال تائين هتي آمد رفت رکندو آهيان ۽ انتظار ڪندو آهيان ته شايد هن ۾ بهتري جا آثار رونما ٿين. آءٌ ڀرچون فروشن سان گفتگو ڪندو آهيان ۽ پڇندو آهيان ته هو ڇو قلاڻي علائقي ۾ ڪاروبار شروع ڪري رهيا آهن. هڪ مهيني ۾ هي چند منتن جو ڪم آهي. ۽ آءٌ اهو ڪم انهي وقت ئي ڪندو آهيان جڏهن آءٌ ٻيو ڪم ڪري رهيو هوندو آهيان. جيئن جاگنگ، ورزش يا سپر مارڪيٽ ۾ اچڻ ويڃڻ مهل.

جيتري تائين اسٽاڪ جو تعلق آهي ان لاءِ مونکي پيٽر لنچ جي ڪتاب Beating for the street پسند آهي. هن وضاحت سان اسٽاڪس کي خريد ڪرڻ جي باري ۾ هڪ فارمولو ڏنو آهي. جيڪي قيمت ۾ وڌندا آهن. مون محسوس ڪيو آهي ته فارمولا هر جڳهه تي ساڳيو ڪم ڪن ٿا. خواهه جائيداد خريد ڪريو. اسٽاڪ خريد ڪريو، ميوچل فنڊز وٺو، ڪمپنين جي چونڊ ڪريو، نئون PET (گهريلو جانور ڪٽوپلي وغيره) خريد ڪريو، نئون گهر خريد ڪريو، نئين ڪار خريد ڪريو، نئين زال گهر آڻيو، يا لائبرري ۾ استعمال ٿيندڙ رنگ ڪاٺ جو سودو ڪريو.

هڪ ٽي جملو آهي ”پهريان تلاش ڪريو ته توهان کي ڪهڙي شي جي ضرورت آهي ۽ جڏهن اها ملي وڃي ته هر صورت ۾ ان کي حاصل ڪريو“.

خريدار عام طور تي ڇو غريب هوندا آهن. جڏهن ڪنهن سپر مارڪيٽ ۾ ڪنهن شي جي سيل لڳندي آهي. مثال طور ٽواٽيليت پيپرز ته خريد ڍوڙي وڃي انهن کي گهڻي تعداد ۾ خريد ڪندو آهي. ان جي برعڪس جڏهن اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ سيل

لڳندي آهي جنهن کي عرف لُعام ۾ منڊي يا گهٽ تائي چوندا آهن ته خريدار هن کان ميلن تائين پري پڇي ويندا آهن. جڏهن سپر مارڪيٽ ۾ قيمتن ۾ اضافو ٿيندو آهي ته خريدار ڪنهن ٻئي جڳهه وڃي خريداري ڪندو آهي. جڏهن اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ قيمتون وڌي وينديون آهن ته هو خريداري ۾ لڳي ويندو آهي.

مناسب ۽ حسب خال جڳهين تلاش ڪريو. هڪ پاڙيسري هڪ فليٽ 100,000 ڊالر ۾ خريد ڪيو. مون هن کان اڳيو فليٽ 50,000 ڊالر ۾ خريد ڪيو هو. چوڻ لڳو ته هو قيمتون وڌڻ جو انتظار ڪري رهيو آهي. مون هن کي ٻڌايو ته فائڊو خريد ڪرڻ وقت ئي ٿي ويندو آهي. وڪرو ڪرڻ مهل نه. هن اهو فليٽ هڪ اهڙي بروڪر کان خريد ڪيو جنهن جي پنهنجي ڪا به جائيداد نه هئي. مون هڪ بينڪ جي ٽيلامي واري اداري کان خريداري ڪئي. مون 500 ڊالر صرف انهي جان تي خرچ ڪيا. ته مان هيءُ خريداري ڪهڙي قانون تحت ڪري سگهان ٿو.

منهنجي دوست جو خيال هئو ته ايتري ننڍي ڳالهه تي 500 ڊالر خرچ ڪرڻ عقل جي ڳالهه ناهي. هن چيو ته اهڙي فضول خرچ لاءِ هن وٽ نه پئسو هئو نه وقت ۽ هو هاڻي ڦيٽ وڌڻ جي انتظار ڪري رهيو آهي.

پهريان مان اهي ماڻهون تلاش ڪندو آهيان جيڪي خريد ڪرڻ جا خواهش مند هجن ۽ پوءِ مان اهڙن ماڻهن کي تلاش ڪندو آهيان جيڪي وڪرو ڪرڻ جا خواهشمند هجن. هڪ دوست هڪ زمين جي ٽڪري ۾ دلچسپي وٺي رهيو هئو. هن وٽ پئسو هئو وقت نه هئو. مون زمين جي هڪ وڏي ٽڪري کي تلاش ڪيو جيڪو گهڻو وڏو هئو. جنهن جي لاءِ منهنجي دوست کي تلاش هئي.

وڪرو ڪرڻ واري سان شرط اهو رکيو ته جيڪڏهن منهنجي دوست کي پسند آيو ته. سوڌي ڪرڻ کانپوءِ جيتري حصي جي هن کي ضرورت هئي ان کي ڏنڊ ۽ جيڪا قيمت ملي وصول ڪري بقيه زمين کي خريد ڪري ڇڏيو. باقي زمين تقريباً مفت ۾ ملي وئي، انهي ڪهڻي مان ڇا سبق ملندو آهي.

وڏي جڳهه وٺي ان جا ٽڪرا ڪريو ڇاڪاڻ ته وڏي جڳهه وٺڻ جي سگهه ماڻهون نه ٿا رکن. ننڍڙي جڳههون هو آسانيءَ سان خريد ڪري وٺندا آهن. اهڙي طرح هو ٿوريءَ جڳهه لاءِ وڌيڪ قيمت ادا ڪندا آهن. جن جي سوچ ننڍي هجي انهن کي وڏا موقع نه ملندا آهن. اڳر توهان دولت مند ٿيڻ چاهيو ٿا ته پنهنجي سوچ کي وڏو ڪيو. وڏا وڏا منصوبا ٺاهيو ۽

ڊگھا ڊگھا سودا ڪريو. پر چون وارا گھڻي خريداريءَ تي گراهڪن کي رعايت ڏيندا آهن. ڇو ته اڪثر ڪاروباري ماڻهون وڌيڪ خرچ ڪرڻ وارن ماڻهن کي وڌيڪ پسند ڪندا آهن. اگر توهان مالي لحاظ کان مستحڪم نه آهيو تڏهن به پنهنجا خيالات وڌا رکو. جڏهن منهنجي ڪمپني مارڪيٽ ۾ ڪمپيوٽر آڻي رهي هئي. ته مون پنهنجي ڪافي دوستن ۽ ويجهن ماڻهن کي فون ڪيو ۽ انهن کان پڇيو ته ڇا اهي ڪمپيوٽر خريد ڪرڻ چاهيندا ۽ ان کانپوءِ اسان ڪوٽسارن ڊيلرن وٽ وياسين ۽ انهن سان مذاڪرات ڪيا. ڇو ته اسان وڏي تعداد ۾ ڪمپيوٽر وڪرو ڪرڻ چاهيا ٿي. اسٽاڪ جي معاملي ۾ به مون اهو طريقو اپنايو. ننڍا ماڻهون ننڍا ئي رهندا آهن ڇاڪاڻ ته انهن جي سوچ ننڍي هوندي آهي. شڪ ۽ شهبها هنن ۾ موجود هوندا آهن. ڪنهن تي به پرسونه ڪندا آهن. اڪيلا ڪاروبار ڪندا آهن يا ڪجهه به نه ڪندا آهن.

### تاريخ کان سبق سکڻو:

اسٽاڪ مارڪيٽ ۾ اڄ جيڪي به وڏيون وڏيون ڪمپنيون ڏسڻ ۾ اچن ٿيون شروع شروع ۾ ننڍيون ننڍيون ڪمپنيون هيون. ڪرنل سينڊرز ان وقت دولت ٺاهڻ جي طرف مائل ٿيو جڏهن هو 60 سالن جي عمر ۾ ڪنگال ٿي ويو هئو. بل گيتس 30 سالن ۾ دنيا جو امير ترين ٿيو.

### ڪم ڪرڻ سان سستي ختم ٿي ويندي آهي:

مٿي مون چند ڳالهين جو ذڪر ڪيو آهي جيڪي مون پنهنجي زندگي ۾ ڪيو آهي ۽ هاڻي تائين موقعن جي شناخت جي لاءِ عمل پيرا آهن. سڀ کان اهم لفظ آهن ”ڪريو“ ۽ ”ٿي ويو“.

ڪتاب ۾ مون بازار اهو دهرايو آهي ته مالي تحفظ جي حصول کان پهريان ڪم ۾ جنبي وڃو ”هن وقت ڪم شروع ڪيو“.

آخري اکر.

هڪ ٻار جي ڪاليج جي تعليمي خرچن جي لاءِ صرف 7000 ڊالر جي ادائينگي.

ڪتاب تقريباً ختم ٿي وئي آهي ۽ ڇاپي لاءِ ويڃڻ جي تياري ۾ آهي. ۽ آءُ  
توهان کي پنهنجي آخري خيال جي باري ۾ ٻڌائيندو هان.

منهنجو هن ڪتاب کي لکڻ جو وڏو مقصد اهو هئو ته آءُ اوهان تي واضح ڪري  
سگهان ته مالي ذهانت ۾ اضافو ڪري اسان زندگي جي ڪيترن ئي مسئلن کان چٽڪارو  
حاصل ڪري سگهنداسين.

مالي تربيت جي بغير عام طور تي هلندڙ اصولن تي عمل پيرا ٿي ڪري زندگي  
گذارڻ جي ڪوشش ڪندا آهيون جيئن محنت مشقت قرضن جو حصول يا ضرورت کان  
وڌيڪ ٽيڪسن جي ادائينگي.

اڄ اسان کي بهتر اصلاحن جي ضرورت آهي.

مان هيٺ ڏنل ڪهاڻي ٻڌائي ڪري تمام نون خاندانن جي مالي مسائل کي واضح  
ڪرڻ چاهيان ٿو. "توهان رٽائر مينٽ جي دور لاءِ ۽ ڪاليج ۾ تعليم حاصل ڪندڙ ٻار لاءِ  
ڇا بندوبست ڪريو ٿا". انهي جي حل لاءِ توهان کي مالي ذهانت جي ضرورت آهي نه ئي  
سخت محنت جي ۽ هي مثال انهي مسئلي جو احاطو ڪري ٿو.

منهنجو دوست مونسان هڪ ڏينهن شڪايت ڪري رهيو هئو ته اڄ ڪلهه جي  
زماني ۾ ٻارن کي ڪاليج جي تعليم جي خرچ اندازي کان ٻاهر ٿي ويو آهي. هو هر مهيني  
300 ڊالر ميويچل فليز ۾ جمع ڪرائي رهيو آهي ۽ هاڻي تائين ڪوئي 12,000 ڊالر گڏ  
ٿي چڪا آهن. هن جي اندازي جي مطابق چار ٻارن کي ڪاليج موڪلڻ لاءِ 400,000 ڊالر  
جي ضرورت هئي. انهي رقم کي جمع ڪرڻ لاءِ هن وٽ ٻارنهن سال هئا. ڇو ته هن جو وڏو  
ٻار ڇهن سالن جو هئو.

هي 1991ع جو سال هئو ۽ جائيداد جو ڪم زوال پڙيو هئو. ماڻهو سستي قيمتن  
تي گهر وڪرو ڪرڻي رهيا هئا. مون پنهنجي هر جماعت کي صلاح ڏني ته هو پنهنجي

مپوچوئل فنلڊز مان رٽم ڪيرائي هڪ گهر خريد ڪري اهو خيال هن کي پسند آيو ۽ وڌيڪ اسان ان سلسلي ۾ ڳالهه ٻولهه ڪئي. هن چوسپ کان وڏو مسئلو اهو هئو ته بينڪ ۾ هن جي بچت نه هئو ته ٻيو گهر خريد ڪري سگهجي ڇو ته پهريان ئي هن تي قرض جو خاصو بوجھ هئو. مون هن کي تسلي ڏني ته جائيداد خريد ڪرڻ جي لاءِ بينڪ کان علاوه قرض ملندا آهن.

- اسان ٻن هفتن تائين اهڙي گهر جي تلاش ڪئي جيڪو اسانجي معيار تي پورو لهي. تمام گهڻا گهر وڪرو ٿي رهيا هئا ۽ اسانکي گهر خريد ڪرڻ ۾ خاصو لطف اچي رهيو هو. آخر ڪار هڪ سٺي جڳهه ٽن ڪمرن ۽ 2 غسل خانن وارو گهر ڏٺو جيڪو اسان کي پسند آيو. گهر جا مالڪ ڪنهن مشڪل ۾ هئا هنن کي اهو گهر ان ڏينهن ۾ وڪڻڻ هئو ڇو ته همراھ کي ڪيليفورنيا ۾ نوڪري ملي وئي هئي ۽ هو اوڏانهن وڃڻ لاءِ تيار وينا هئا.

هو هن گهر لاءِ 100000 ڊالر گهري رهيو هئو مگر اسان 79000 ڊالر جي پيش ڪش ڪئي. هن فوري طور تي اسانجي پيش ڪش قبول ڪري ورتي. ان گهر تي اهڙي قسم جو قرض هئو جو هڪ بيروزگار انسان به بينڪ جي منظوري بنان گهر خريد ڪري پيو سگهي يعني ان تي نان ڪواليفائنگ لون هئو. مالڪ کي 72000 ڊالر ادا ڪرڻا هئا يعني اها ايتري رقم جو مقروض هئو. ۽ منهنجي دوست هن ۾ 7000 ڊالر ملايا جيڪو فرق هئو. جيئن ئي مالڪ جڳهه گهر خالي ڪيو منهنجي دوست ان کي ڪرائي تي ڏئي ڇڏيو. سڀ خرچ لاهڻ کانپوءِ 125 ڊالر ماهانه بچت ٿي رهي هيس. منهنجو منصوبو هئو ته هو گهر کي 12 سالن تائين پاڻ وٽ رکي ۽ 125 ڊالر هي قرض جي مدد ۾ وڌيڪ جمع ڪرائي اسان اندازو ڪيو ته 12 سالن ۾ قرض جو خاصو حصو جمع ٿي ويندو ۽ وڏو امڪان هئو ته جڏهن هن جو چوڪرو وڌو ٿي ڪاليج وڃڻ شروع ڪندو ته هن کي 800 ڊالر جي ماهانه اضافي آمدني ملڻ لڳندي ۽ هو قيمت وڌڻ تي هن گهر کي وڪرو به ڪري سگهي ٿو.

1994ع ۾ فينڪس جي مارڪيٽ ۾ اچانڪ تيزي آئي ۽ انهي ڪرائي داران گهر لاءِ 156000 ڊالر جي پيش ڪش ڪئي. ۽ هن مونکان صلاح ورتي. مون گهر کي 1031 ٽيڪس ڊفريڪشن ۾ (ٽيڪس وقتي طور ملتوي ڇو ته هن گهر جي غيوض ٻيو گهر خريد ڪرڻو پوندو آهي) تحت وڪڻڻ جي صلاح ڏني ۽ هن وٽ 80,000 ڊالر اچي ويا ۽ انهن کي هن ڪارآمد بنائڻ چاهيو ٿي. مون هڪ دوست کي آسٽن ٽيڪساس

مرئون ڪيو جنهن اهو ٽيڪس ڊفر پيسو هڪ ننڍي اسٽوريج مٺي گودام ۾ لڳائي ڇڏيو. تن مهينن جي اندر اندر هن کي 1000 ڊالر ماهانه ڄاڻورا چيڪ وصول ٿيڻ شروع ٿي ويا. جنهن کي هن ڪاليج ميوچوئل فنڊ ۾ جمع ڪرائڻ شروع ڪري ڇڏيا. جيڪي هاڻي تيزي سان وڌي رهيا آهن. 1996ع ۾ مٺي ويتر هائوس فروخت ٿيو ۽ منهنجي دوست کي 330,000 ڊالر جو چيڪ مليو جيڪا مٺي ويتر هائوس جي قيمت فروخت هئي. ۽ فوري طور تي هن پئسن جي هڪ اهڙي منصوبه بندي ۾ سرمايي ڪاري ڪئي. جتان هن کي 30,000 ڊالر ساليانه آمدني جي توقع هئي ۽ هو انهن 30,000 ڊالر کي به ميوچوئل فنڊز ۾ وجهي رهيو هئو. ۽ پورو يقين آهي ته 400,000 ڊالر جيڪو هن کي ڀارن جي پٽهائي تي خرچ ڪرڻو هئو جلد جمع ٿي ويندا ۽ هي سڀ ڪجهه 7000 ڊالر جي ۽ ٽوڙي مالي ذهانت جي ڪري ٿيو. هن جا ٻار تعليم حاصل ڪري سگهندا. ۽ اصل اثاثو وري به هن جي هٿ ۾ هوندو. ۽ هن جي لاءِ رٽائر مينٽ جي وقت سهارو ٿيندو. پنهنجي هن ڪامياب سرمائي ڪاري جي حڪمت عملي کان پوءِ هو وقت کان پهريان رٽائر مينٽ وٺي ڇڏيندو.

هن ڪتاب کي پڙهڻ لاءِ اوهانجو ٿورائتو آهيان.

آءٌ اميد ٿو ڪريان ته هن کي پڙهڻ کانپوءِ توهان کي ٿورو گهڻو پتو پيو هوندو ته روپيه جي طاقت تي ڪيئن ڪنٽرول ڪري سگهجي ٿي. ۽ انهي کي پنهنجي فائدي ۾ ڪيئن لڳائي سگهجي ٿو. اڄ ڪلهه اهو زمانو آهي ته فقط زنده رهڻ لاءِ اسان کي مالي شعور جي ضرورت آهي.

هي خيال هاڻي پراڻو ٿي چڪو آهي ته ”پئسي کي پئسو ڪمائي ٿو“. هاڻي صرف اهي ماڻهون ان تي يقين رکن ٿا جن کي نئين خيالن اپنائڻ سان چڙ آهي انهي جو اهو مطلب نه آهي ته هو ڪند ذهن آهن. صرف ايتري ڳالهه آهي ته هنن کي پئسا ڪمائڻ جي سائنس جو علم نه آهي.

پئسو هڪ خيال آهي. جيڪڏهن وڌيڪ دولت ڪمائڻ چاهيو ٿا ته پنهنجي خيال کي بدلايو.

هر اهو ماڻهون جنهن پنهنجي تقدير کي پاڻ سناريو ٿوري کان شروع ڪيو ۽ رفت رفت وڌو ماڻهون ٿي ويو.

سرمایي ڪاري تي به اها شي صادق آهي. شروع ۾ چند ڊالر جي ضرورت هوندي آهي جيڪي وڏي ڪري هزارين ڊالر ٿي ويندا آهن.

مان اهڙن ماڻهن سان مليو آهيان جيڪي زندگي ۾ وڏو هٿ هڻڻ جي جستجو ڪندا رهندا آهن يا گهڻو پئسو گڏ ڪري ڪنهن وڏي سودي جي حصول ۾ لڳا رهندا آهن مگر منهنجي خيال ۾ هيءَ خمار ڪٽ چريائي آهي.

ڪٿي دفع مون اهڙن ناتجربي ڪار سرمائي ڪارن کي ڏٺو آهي جيڪي سڀ پئسا هڪ ئي سودي تي لڳائي ڇڏيندا آهن يا سڀ پيدا هڪ ئي توڪري ۾ گڏ ڪندا آهن ۽ سڀ پئسا هڪ ئي جهٽڪي ۾ ختم ٿي ويندا آهن. هو سٺا ڪم ڪرڻ وارا ضرور هئا سٺا سرمائي ڪار نه.

ڪتاب خريد ڪريو، سيمينار اٿيندڙ ڪريو ۽ عملي طور هن ڪيل ۾ حصو وٺو. روپيه پئسن تي متعلق شعور ضروري آهي جيتري جلدي ٿي سگهي شروعات ڪريو. ٿورن پئسن مان شروع ڪريو. مون 5000 ڊالر زر نقد سان ڪاروبار شروع ڪيو ۽ ڇهن سالن جي عرصي ۾ هڪ ملين ڊالر جا اثاڻا بنائي ڇڏيا. جن مان ماهانه مونکي 5000 ڊالر جي ٺوس آمدني ماهوار ٿيندي آهي.

هي ڪم ايترو مشڪل نه آهي دلچسپي وٺو آساني سان سکي وٺندو ۽ جيئن جيئن تجربو وڌندو ويندو ويتر آسان کان آسان ٿيندو ويندو. منهنجي خيال ۾ مون پيغام کي خاصو واضح ڪيو آهي.

جيڪو دماغ ۾ هوندو اهو ئي هٿن ۾ هوندو. يعني سنڌي ۾ چوندا آهن (جيڪو ڏندو هوندو اهو ئي هوڪو ڏيندو).

دولت هڪ تصور آهي. هڪ نهايت عمدہ تصور آهي. سوچيو ۽ امير ٿيو. Think & Grow Rich هن جو اهو ڪڏهن به نالو نه آهي "سخت محنت ڪريو ۽ امير ٿيو".

پئسن کي پنهنجي ڪنٽرول ۾ ڪري هن کان ڪم وٺو پئسن لاءِ ڪم نه ڪريو. انهي لاءِ توهانجي زندگي بهتر هوندي. اگر توهان گهڻو خوشحال هوندا. اڄ ڪلهه جي زماني ۾ حفاظتي ڪول ۾ بند ٿي ڪري نه بلڪه هوشيار ۽ دماغي سگهه سان پاڙي ڪپڙو.

رايٽ ڪيو ساڪي جي ڪتاب مالي آزادي جي ڪنجي

## تي آمدنيون

حساب ڪتاب جي دنيا ۾ آمدني جا ٽي قسم آهن.

1. ارنڊ ڪمائي (Earned Income) يعني (بغير ڪنهن ڪم ڪرڻ جي ڪمائي).

2. پيسو انڪم (Passive Income) (آمدني جيڪا جائيداد ۽ ڪراين وغيره مان وصول ٿئي).

3. پورٽفوليو انڪم (Portfolio Income) (اها آمدني جيڪا ڪاغذات جي ردوبدل سان حاصل ٿئي جيئن اسٽاڪ بونڊ، ميڇوئل فنڊ وغيره)

جڏهن منهنجي حقيقي پيءُ مونکي نصيحت ڪئي ته اسڪول وڃ، سٺا گريڊ ڪڍ ۽ سٺي ملازمت حاصل ڪر. ته مونکي ارنڊ انڪم (Earned Income) جي صلاح ڏني رهيو هئو. ۽ جڏهن منهنجي امير پيءُ چيو ته ”امير ماڻهون پئسن لاءِ ڪم نه ڪندا آهن رويو هنن لاءِ ڪم ڪندو آهي“ ته اها پيسو انڪم (Passive Income) ۽ پورٽ فوليو انڪم جي باري ۾ ڳالهائي رهيو هئو.

Passive Income اها هوندي آهي جيڪا جائيداد ۾ سرمايي ڪاري سان حاصل ٿيندي آهي.

Portfolio Income اها هوندي آهي جيڪا ذهني صلاحيت سان حاصل ڪئي ويندي آهي.

يعني اسٽاڪ بونڊز ۽ ميڇوئل فنڊز وغيره. ۽ انهي آمدني جي ڪري بل گيٽس ننڍي عمر ۾ دنيا جو امير ترين ماڻهو ٿي ويو.

امير پيءُ جو چوڻ هئو ته دولت مند ٿيڻ جو راز ان ڳالهه ۾ آهي ته توهان ڪيترو جلدي ارنڊ انڪم کي پيسو انڪم ۾ تبديل ڪرڻ تي قادر آهيو يا هن کي پورٽ فوليو انڪم ۾ تبديل ڪرڻ جي صلاحيت رکڻا.

هو چوندو هئو ته ارنڊ انڪم تي سڀ کان وڌيڪ ٽيڪس ڏيڻو ٿو پوي. ۽ سڀني کان گهٽ ٽيڪس پيسو انڪم تي ڏيڻو ٿو پوي. هي هڪ ٻيو سبب آهي جنهن جي لاءِ



توهان چاهيندا آهيو ته زويو توهان لاءِ سخت محنت ڪري. حڪومت انهي آمدني تي ٽيڪس وڌيڪ وٺندي آهي جنهن لاءِ توهان ڪم ڪندا آهيو. بنسبت ان جي جو توهان لاءِ پئسو ڪم ڪندو آهي.

منهنجي پيءُ ڪتاب ”ڪيشن فلو ڪو آرڊينيت“ ۾ مون ٻڌايو آهي ته دنيا ۾ چار قسم جا ماڻهون هوندا آهن.

Employee ملازم 1.

Self Employer 2. ذاتي ڪاروبار وارا

Buisness Owners 3. ڪاروبار جا مالڪ

Investors 4. سرمايي ڪاريا سيڙپ ڪار

گهڻو تر ماڻهون هڪ ۽ ٻه نمبر سان واسطو رکڻ ٿا ۽ رڪن چاهين ٿا. هن ڪتاب ۾ چئنيئي قسمن جي ماڻهن تي کليل بحث ڪئي آهي. ۽ انهن جا اختلافات واضح ڪيا آهن ۽ ڪيئن هو هڪ قسم مان ٻئي قسم ۾ وڃي سگهن ٿا.

اسانجي ڪتابن جو تعلق خاص طور تي 3 ۽ 4 نمبر جي ماڻهن سان آهي.

ٽيون ڪتاب Richdad Guide to inveseement ۾ مون ارڻڊ انڪر ۽ پيسو انڪر ۽ پورٽ فوليو انڪر ۾ بدلائڻ جي اهميت کي واضح ڪيو آهي. اگر توهان کي پنهنجو ڪم معلوم آهي ته پوءِ سرمايي ڪاري ڪو مسئلو نه آهي.

انسان جي مالي فارغ البالي جي ڪنجي ۾ دولت مند پنجن جو راز هن ڳالهه تي آهي ته هو ڪيترو جلدي ارڻڊ انڪر کي پيسو يا پورٽ فوليو انڪر ۾ بدلائڻ جي صلاحيت رکي ٿو. اهي ٽي فن هئا جيڪي مونکي ۽ مائيڪ کي امير پيءُ ٻرڙيان ياد ڪرايا هئا ۽ انهي جي بدولت آءٌ ۽ منهنجي گهر واري ڪم مالي پريشانين کان آزاد آهيون ۽ هاڻي اسانکي ٻيهر ڪڏهن به ڪم ڪونه ڪرڻو پوندو. اسان ڪم ڪري رهيا آهيون ڇو ته اسان ڪم ڪرڻ چاهيون ٿا. ليڪن انهي لاءِ اسانتي ڪوبه دٻاءُ نه آهي.

اڄ اسان وٽ جائيداد جو پنهنجو هڪ دفتر آهي جنهن سان پيسو انڪر اسان ٺاهيون ٿا. پورٽ فوليو انڪر لاءِ ڊير سارا اسٽاڪ ۽ بونڊ آهن.

اسان جي پارٽنر شيرون سان ملي ڪري هڪ فنانشل ايجوڪيشن ڪميشن يعني تجارتي تعليم جو ادارو ٺاهيو آهي ۽ هاڻي اسان پنهنجو ڪتاب لکندا سين ۽ ان جي اشاعت ڪندا سين. آڊيو وڊيو ڪيسٽس ۽ ٽيپ بنائيندا سين. ۽ مالي گيمز بنائي فروخت

ڪنداسين. اسانجي جيتري به تعليمي مصنوعات آهن انهن جو مقصد هڪ آهي توهانکي انهن صلاحيتن سان روشناس ڪرائڻ جيڪي مونکي منهنجي امير پيءُ سيکاريون جنهن جي ڪري ارنڊ انڪم کي پيسو انڪم ۽ پورٽ فوليو انڪم ۾ تبديل ڪري سگهجي ٿو.

جيڪي ٽي رانديون مون ايجاد ڪيون آهن جيڪي اهم آهن انهن جي ترتيب هيئن آهي:

101. ڪيش فلو هي وڏن جي لاءِ آهي ۽ ٻڌايو ويو آهي ته ارنڊ انڪم کي پورٽ فولڊو ۽ پيسو انڪم ۾ ڪيئن بدلائي سگهجي ٿو.

Cash flow for kids ٻارن کي بنيادي سرمايي ڪاري جا اصول ٻڌايا ويا آهن.

202. Cash flow هي مخصوص سرمايي ڪاري تي مڻي آهي. يعني مارڪيٽ جي لاهن ۽ چاڙهڻ جي باري ۾ ٻڌايو ويو آهي.

منهنجو امير پيءُ چوندو هو ته هڪ هوشيار سرمايي ڪار انهي وقت پئسو ٺاهي ٿو جڏهن مارڪيٽ ۾ تيزي آهي ۽ انهي وقت به ڪمائي ٿو جڏهن مارڪيٽ ۾ منڍي آهي.

پئسو ڪمائڻ جو هڪ سبب اهو به آهي ته هن ۾ حد درج جي خوي اعتماد هوندي آهي. هو خطرات سان ڪيڏندو آهن. جڏهن ته وچولي درجي جو سرمايي ڪار انهي

جي ڪري پئسو نه ٺاهي سگهندو آهي جو هو خوفزدہ هوندو آهي. هن کي خبر نه هوندي آهي ته نقصان کان پاڻ کي ڪيئن بچائجي ۽ هي ڪتاب ان جي باري ۾ ٻڌائيندي آهي.

وارن بولي جيڪو آمريڪا جو امير ترين سرمايي ڪار آهي چوي ٿو ته خطرو ان وقت هوندو آهي جڏهن توهانکي معلوم نه هوندو آهي ته توهان ڇا ڪرڻ لاءِ وڃي رهيا آهيو

منهنجو امير پيءُ چوندو رهندو هئو اڳ توهان امير ٿيڻ چاهيو ٿا ته توهانکي علم هئڻ گهرجي ته ڪهڙي آمدني جي لاءِ محنت ڪرڻي آهي.

پئسي جي ڪيئن حفاظت ڪرڻي آهي ۽ نقصان کان ڪيئن بچڻو آهي اها ئي دولت جي ڪنجي آهي. هو اهو به چوندو هئو ته توهان کي جيڪڏهن انهن تنهي آمدنين

جي باري ۾ علم نه آهي ۽ توهان ۾ انهن صلاحيتن جو فقدان آهي. جنهن سان توهان انٽر

انڪر کي جلد از جلد پيسو انڪر يا پورٽ فوليو انڪر ۾ بدلائي سگهو ته پوءِ توهان زندگي ۾ ڪم وڌيڪ ڪندا ۽ آمدني گهٽ هوندي.

جڏهن ته منهنجو غريب پي ۽ هميشه اهو چوندو هئو ته سٺي تعليم معتبر نوڪري ۽ سالن جا سال محنت ڪاميابي سان همڪنار ڪندي آهي. ۽ منهنجو امير پي ۽ انهي ڳالهه تي زور ڏيندو هو ته سٺي تعليم اهم ۽ ضروري آهي پر ان سان گڏ مالي شعور جي تربيت به لازمي آهي ۽ اهو ته اسان کي خبر هئڻ کپي ته تنهنجي قسم جي آمدنن ۾ هڪ ٻئي کان ڪهڙو فرق آهي. امير پي ۽ چيو

امير ماڻهون دولت لاءِ ڪم نه ڪندا آهن بلڪه پئسو هٿن لاءِ ڪم ڪندو آهي. انڊر انڪر اها آهي جنهن لاءِ توهان ڪم ڪندا آهيو پئسو انڪر ۽ پورٽ فوليو انڪر اها آهي جيڪي توهان لاءِ ڪم ڪنديون آهن. اهي ئي ڳالهون هيون جيڪي ننڍپڻ ۾ منهنجي ذهن ۾ وڌيون ويون جنهن سان منهنجي زندگي ۾ انقلاب پيدا ٿيو.

### سڪن جو سڀ کان آسان طريقو

پڙهڻ سان توهان ٿورو ڪجهه سکندا آهيو مگر عمل ڪرڻ سان جلدي سکيا ٿيندي آهي يعني سائيڪل هلائڻ لاءِ ڪتاب پڙهڻ ۽ عملاً سائيڪل هلائڻ ۾ فرق کي ڏسڻ

### مصنف جو تعارف

رابرٽ ڪيو ساڪي: هو امريڪا جي شهر هوائي ۾ پيدا ٿيو ۽ اتي ئي پڙهي لکي جوان ٿيو. هو چوٿين نسل جو جاپاني امريڪن آهي. تعليم دانن جي مشهور خاندان سان هن جو تعلق آهي.

اسٽيٽ آف هوائي ۾ هن جو پيءُ تعليم جي محڪمي جو سربراهه هئو. هائي اسڪول کانپوءِ هن نيويارڪ ۾ تعليم حاصل ڪئي ۽ ايجوڪيشن کانپوءِ US ميرين ڪور ۾ شموليت ڪئي. هن ويٽنام ۾ جنگ دوران بطور آفيسر ۽ گن شپ پائيليت طور حصہ ورتو.

1977ع ۾ هن پنهنجي ڪمپني بنائي ۽ مارڪيٽ ۾ نائيلون ۽ ويلڪروجا "سرفر" پتون متعارف ڪرايا. ۽ بعد ۾ اهو ننڍو ڪاروبار ڪروڙن ڊالرن جي بين الاقوامي

بزنس ۾ تبديل ٿي ويو. ۽ رنرز ولد، جيئن تلمين ڪو اترلي، نيوز ويڪ ۽ ٻلي بواءَ جهڙن رسالن ۾ هن جي مصنوعات جو ذڪر ٿيڻ لڳو.

1985ع ۾ هن ڪاروباري دنيا ڇڏي هڪ پارٽنر سان گڏ فنانشيل ايجوڪيشن ڪمپني جي بنياد رکي جيڪا ڪوڙ سارن ملڪن ۾ ڪم ڪري ٿي لکن جي تعداد ۾ ماڻهن جي تربيت جو اهتمام ڪندي آهي.

47 سال جي عمر ۾ هورينٽائز ٽيو ۽ سڀ کان وڏو مشغلو ماليات جي باري ۾ دنيا کي معلومات ڏيڻ آهي ۽ سيمينار ڪرائيندو آهي ليڪچر ڏيندو آهي ته جيئن اميرن غريبن وچ ۾ فرق کي گهٽ ڪري سگهجي.

هن بورڊ گيم ڪيش فلورينڊيون ايجاد ڪيون.

جيتوڻيڪ هن جو ڪم جائيداد جي خريد و فروخت آهي ۽ ننڍيون ننڍيون ڪمپنيون ٺاهڻ آهي. پر اصل شوق پڙهائڻ آهي.

”پنهنجون مالي ڏنڊاريون سنڀاليو ۽ پنهنجي زندگي پنهنجي هٿ ۾ وٺو يا توهان دولت جا آقا آهيو يا غلام.“

پنهنجي دماغ ۾ ستل مالي ذهانت کي جاڳايو ڪريو اها ٻاهر نڪرڻ لاءِ بيتاب آهي.



## گرامي پبليڪيشن جا اڳ ڇپايل ڪتاب

- (1) سنڌين جي تباهيءَ جا ڪارڻ (مقالا)  
سال 1978ع
- (2) سائيجھ نگر سنڀار (مقالا ۽ شاعري)  
سال 1979ع
- (3) سنڌ صدين کان  
غلام محمد لاکو  
سال 1980ع
- (4) سنڌي ادب  
پير حسام الدين راشدي  
مترجم: غلام محمد لاکو  
سال 1981ع
- (5) تاريخ جو سبق  
ڊاڪٽر مبارڪ علي  
مترجم: غلام محمد لاکو  
سال 1984ع

## تعارف



نالو: ڊاڪٽر غلام سرور بگهيو

ڳوٺ: مٺو اسماعيل بگهيو، يونين ڪائونسل گچيرو،  
تعلقو مورو، ضلعو نوشهرو فيروز.

تعليم/قابليت: ايم. بي. بي. ايس

(لياقت يونيورسٽي ڄامشورو)

ايم. اي. سوشل جی

(شاهه لطيف يونيورسٽي، خيرپور)

پسنديده موضوع: تعليم، زراعت، صحت، ڪاروباري اوسر.

گهميل ملڪ: سعودي عرب، سريلنڪا، ٿائيلينڊ، ملائيشيا، سنگاپور ۽ انڊيا.

جديد دور جي تڪڙي واڌ، گهٽ روزگار، تنگدستي، بک ۽ وڌندڙ مهاڻاڻي، گهٽ تعليم، گهٽ علم (چار)، ذهني پريشانين، وسيلن جي اثاٽ، بڊامني، بڊيناتي، خودڪشيون ۽ ٻيو نيٺ ڇا ڪجي؟ جهڙن مشڪل مسئلن کي ڏسندي هن ڪتاب جي ترجمي کي موضوعاتي بحث لاءِ دوستن جي اڳيان پيش ڪجي ٿو. مولانا ايلڪلام جو چوڻ آهي ته: ”سوچ سرمايو آهي، خود روزگاري رستو آهي ۽ محنت ان جو حل آهي.“

مايوسين کي ختم ڪرڻ لاءِ قرآن شريف ۾ الله تعاليٰ فرمايو آهي ته: ”مايوسي ڪفر آهي.“ خود تنقيدي جائزو وٺي پوءِ ان جي حل تلاش ڪرڻ لاءِ هن ڪتاب ۾ مفيد مواد موجود آهي.

عرض گذارش هيءُ آهي ته ٻيلي ڪوبه ماڻهو منهنجي هن ترجمي سان متفق نه هجي پر مقصد کي سمجهڻ جي ڪوشش ڪئي وڃي. چوانگتزو چائينيز فلاسافر چيو آهي ته: ”نظرين جي پر آمدڪاري نه ڪريو ۽ اصولن جي پيوندڪاري نه ڪريو پنهنجي ماحول جي اردگرد پنهنجن مسئلن جي حل جي تلاش ڪريو.“

هڪ ٻئي چائينيز فلاسافر جي چوڻ مطابق ”جيڪڏهن توهان کي هڪ سال جي پلاننگ ڪرڻي آهي ته ڪنڪ پوکيو جيڪڏهن پنجن سالن جي پلاننگ ڪرڻي آهي ته وڻ پوکيو جيڪڏهن هڪ سوسال جي پلاننگ ڪرڻي آهي ته ٻار پڙهايو.“

جستجو هر عمر ۾ ڪرڻ جي ضرورت آهي ۽ سوچ ويچار منصوبه بنديءَ کانسواءِ زندگي ائين آهي جيئن بنا ناڪي جي ٻيڙي لهرن جي رحم ڪرم تي دنيا ۾ پن سوچن وارا ماڻهو رهن ٿا هڪڙا مسافر ۽ ٻيا آواره گرد مسافر کي پنهنجي منزل جو انو هوندو آهي. جڏهن ته آواره گرد جيڏانهن جي سواري آئي اولاننهن روانه ٿي ويندو آهي. انساني زندگي وڏي قيمتي، ۽ اهم مقصد سان جڙيل آهي، انهيءَ کي انساني قدرن تائين پهچڻ لاءِ پنهنجو مقصد هٿ ڪرڻ گهرجي. هي ڪتاب هر مقصد ۽ فڪر جي ماڻهوءَ لاءِ پڙهڻ ڏاڍو ضروري آهي ڇاڪاڻ ته سنڌي معاشري ۾ ڪاروبار جي ڄاڻ جي وڏي اثاٽ محسوس ٿيندي آهي.

جيڪڏهن ڪا ترجمي ۽ ٻوليءَ ۾ غلطي ٿي وئي هجي يا ڪا صلاح ڏيڻي هجي ته خط يا فون ذريعي آگاهه ڪندا.

دعائن ۾ رڀاد

ڊاڪٽر غلام سرور بگهيو

فلنڊري ٽرڪنگ اسٽيشن نيشنل هائي وي مورو

ضلعو نوشهرو فيروز 0300\_3204482

E-mail: srwarali65@yahoo.com

قيمت =/150 روپي

## The Reading Generation

1960 جي ڏهاڪي ۾ عبدالله حسين ”اُداس نسلين“ نالي ڪتاب لکيو. 70 واري ڏهاڪي ۾ وري ماڻِڪَ ”لڙهندڙ نسل“ نالي ڪتاب لکي پنهنجي دورَ جي عڪاسي ڪرڻ جي ڪوشش ڪئي. امداد حُسينيءَ وري 70 واري ڏهاڪي ۾ ئي لکيو:

انڌي ماءُ جڙيندي آهي اونڌا سونڌا ٻارَ  
ايندڙ نسل سَمورو هوندو گونگا ٻوڙا ٻارَ

هر دور جي نوجوانن کي اُداس، لُڙهندڙ، ڪُڙهندڙ، ڪُڙهندڙ، ٻَرنڊڙ، چُرندڙ، ڪِرندڙ، اوسيئڙو ڪَندڙ، پاڙي، ڪاڻو، پاڇوڪڙ، ڪاوڙيل ۽ وڙهندڙ نسلن سان منسوب ڪري سگهجي ٿو، پر اسان انهن سڀني وچان ”پڙهندڙ“ نسل جا ڳولائو آهيون. ڪتابن کي ڪاڳر تان ڪڍي ڪمپيوٽر جي دنيا ۾ آڻڻ، ٻين لفظن ۾ برقي ڪتاب يعني e-books ٺاهي ورهائڻ جي وسيلي پڙهندڙ نسل کي وَڌڻ، ويجهڻ ۽ هِڪَ ٻئي کي ڳولي سَهڪاري تحريڪ جي رستي تي آڻڻ جي آس رکون ٿا.

پڙهندڙ نسل (پن) ڪا به تنظيم ناهي. اُن جو ڪو به صدر، عهديدار يا پايو وجهندڙ نه آهي. جيڪڏهن ڪو به شخص اهڙي دعويٰ ڪري ٿو ته پڪ ڄاڻو ته اهو ڪوڙو آهي. نه ئي وري پن جي نالي ڪي پئسا گڏ ڪيا ويندا. جيڪڏهن ڪو اهڙي ڪوشش ڪري ٿو ته پڪ ڄاڻو ته اهو به ڪوڙو آهي.

جهڙيءَ طرح وڻن جا پَن ساوا، ڳاڙها، نيرا، پيلا يا ناسي هوندا آهن اهڙيءَ طرح پڙهندڙ سُڻل وارا پَن به مختلف آهن ۽ هوندا. اُهي ساڳئي ئي وقت اداس ۽ پڙهندڙ، ٻرندڙ ۽ پڙهندڙ، سُست ۽ پڙهندڙ يا وڙهندڙ ۽ پڙهندڙ به ٿي سگهن ٿا. ٻين لفظن ۾ پَن ڪا خصوصي ۽ تالي لڳل ڪلب Exclusive Club نه آهي.

ڪوشش اها هوندي ته پَن جا سڀ ڪم ڪار سهڪاري ۽ رضاڪار بنيادن تي ٿين، پر ممڪن آهي ته ڪي ڪم اجرتي بنيادن تي به ٿين. اهڙي حالت ۾ پَن پاڻ هڪٻئي جي مدد ڪرڻ جي اصول هيٺ ڏي وٺ ڪندا ۽ غيرتجارتي non-commercial رهندا. پَن پاران ڪتابن کي ڊجيٽائيز digitize ڪرڻ جي عمل مان ڪو به مالي فائدو يا نفعو حاصل ڪرڻ جي ڪوشش نه ڪئي ويندي.

ڪتابن کي ڊجيٽائيز ڪرڻ کان پوءِ اهم مرحلو ورهائڻ distribution جو ٿيندو. اهو ڪم ڪرڻ وارن مان جيڪڏهن ڪو پيسا ڪمائي سگهي ٿو ته ڀلي ڪمائي، رڳو پَن سان اُن جو ڪو به لاڳاپو نه هوندو.

پَن کي کليل اکرن ۾ صلاح ڏجي ٿي ته هو وَس پٽاندڙ وڌ کان وڌ ڪتاب خريد ڪري ڪتابن جي ليڱڪن، ڇپائيندڙن ۽ ڇاپيندڙن کي همٿائين. پر ساڳئي وقت علم حاصل ڪرڻ ۽ ڄاڻ کي ڦهلائڻ جي ڪوشش دوران ڪنهن به رڪاوٽ کي نه مڃين.



شيخ آياز علم، ڄاڻ، سمجھ ۽ ڏاهپ کي گيت، بيت، سٽ، پُڪارَ سان  
تشبيهه ڏيندي انهن سڀني کي بمن، گولين ۽ بارود جي مدِ مقابل بيهاريو  
آهي. اياز چوي ٿو ته:

گيت به ڄڻ گوريلا آهن، جي ويريءَ تي وار ڪرڻ ٿا.

.....

ڄڻ ڄڻ ڄاڙ وڌي ٿي جڳ ۾، هو ٻوليءَ جي آڙ چُپن ٿا؛  
ريٽيءَ تي راتاها ڪن ٿا، موٽي منجهه پهراڙ چُپن ٿا؛

.....

ڪالهه هُيا جي سُرخ گلن جيئن، اڄڪلهه نيلا پيلا آهن؛  
گيت به ڄڻ گوريلا آهن.....

.....

هي بيت اُٿي، هي بمر-گولو،

جيڪي به ڪٿين، جيڪي به ڪٿين!

مون لاءِ ٻنهي ۾ فرقُ نه آ، هي بيتُ به بمر جو ساٿي آ،  
جنهن رڻ ۾ رات ڪيا راڙا، تنهن هڏ ۽ چمر جو ساٿي آ -

ان حساب سان اڻڄاڻائي کي پاڻ تي اهو سوچي مڙهڻ ته ”هاڻي ويڙهه ۽  
عمل جو دور آهي، اُن ڪري پڙهڻ تي وقت نه وڃايو“ نادانيءَ جي نشاني  
آهي.

پَن جو پڙهڻ عام ڪتابي ڪيڙن وانگر رُڳو نصابي ڪتابن تائين  
محدود نه هوندو. رُڳو نصابي ڪتابن ۾ پاڻ کي قيد ڪري ڇڏڻ سان سماج  
۽ سماجي حالتن تان نظر ڪڍي ويندي ۽ نتيجي طور سماجي ۽ حڪومتي  
پاليسيون policies اڻڄاڻن ۽ نادانن جي هٿن ۾ رهنديون. پَن نصابي ڪتابن  
سان گڏوگڏ ادبي، تاريخي، سياسي، سماجي، اقتصادي، سائنسي ۽ ٻين

ڪتابن کي پڙهي سماجي حالتن کي بهتر بنائڻ جي ڪوشش ڪندا.

پڙهندڙ نسل جا پڻ سڀني کي چو، چالاءِ ۽ ڪينئن جهڙن سوالن کي هر بيان تي لاڳو ڪرڻ جي ڪوٺ ڏين ٿا ۽ انهن تي ويچار ڪرڻ سان گڏ جواب ڳولڻ کي نه رڳو پنهنجو حق، پر فرض ۽ اڻٽر گهرج unavoidable necessity سمجهندي ڪتابن کي پاڻ پڙهڻ ۽ وڌ کان وڌ ماڻهن تائين پهچائڻ جي ڪوشش جديد ترين طريقن وسيلي ڪرڻ جو ويچار رکن ٿا.

توهان به پڙهڻ، پڙهائڻ ۽ ڦهلائڻ جي ان سهڪاري تحريڪ ۾ شامل ٿي سگهو ٿا، بس پنهنجي اوسي پاسي ۾ ڏسو، هر قسم جا ڳاڙها توڙي نيرا، ساوا توڙي پيلا پن ضرور نظر اچي ويندا.

وڻ وڻ کي مون پاڪي پائي چيو ته ”منهنجا پاءُ  
پهتو منهنجي من ۾ تنهنجي پڻ پڻ جو پڙلاءُ.“  
- اياز (ڪلهي پاتم ڪينرو)